فن الخطابة



كيف تكسب الثقة وتؤثر فى الناس

تأليف

دايل كارنيغى

تقديم وعرض

يوسُّف أبو الحجَّاج الأقصرى

الناشر

مكتبة جزيرة الورد

ميدان حليم خلف بنك فيصل الرئيسى شارع ٢٦ يوليو من ميدان الأوبرا

٠١٠٠١٠٤١١٥ ــ ٠١٠٠٠٤٠٤٦



• فن الخطابة
• تأليف : دايل كارنيغى
• تقديم وعرض:
• يوسُف أبو الحجّاج الأقصرى
• رقم الإيداع

• الرقم الدولى

الطبعة الأولى ٢٠١٠

مكتبة جزيرة الورد

ميدان حليم خلف بنك

فيصل الرئيسى شارع

٢٦ يوليو من ميدان الأوبرا

Tokoboko-5@yahoo.Com

☎

٠٢/ ٢٧٨٧٧٥٧٤

٠٢/ ٢٥١١٤٣٧١

٠١٠٠١٠٤١١٥

٠١٠٠٠٤٠٤٦



إخراج فنى وكمبيوتر

بانوراما قنديل للفنون

☎ ٠٤٠/٢٢٤١٣٢٩ ـ ٠١٢٧٨٥٥٨١٦

تقديم

الحمد لله الذى هدانى لهذا وما كنا لنهتدى لولا أن هدانى الله، والصلاة والسلام على أشرف خلق الله، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه ومن والاه

وبعد :

هذا الكتاب الذى أقدم له وأعرضه هو كتاب (فن الخطابة) وكيف تكسب الثقة وتؤثر بالناس، تأليف الكاتب الأمريكى الشهير دايل كارينجى مؤسس معهد دايل كارينجى للدراسات الإنسانية والمشهور عالمياً .

وقد قام بتأليفه دايل كارينجى عام ١٩٢٦ أى منذ ما يقرب من تسعون عاماً أو أقل قليلاً وقدمت للطبعة الأخيرة زوجته زورثى كارينجى مؤكدة أن كتاب تعلم فن الخطابة وكيف تكسب الثقة بالنفس وتؤثر بالناس وُضع ليتذوق القارئ العادى وهو يشتمل على كثير من الحكم التى ساعدت طلابنا فى تحقيق أهدافهم . . وتؤكد أنها بعد قراءتها لهذا الكتاب للمرة الثانية قد أدركت أهمية القواعد التى يشتمل عليها، وذلك من حيث التغلب على الخوف وكسب الثقة بالنفس مؤكدة أنها قد أضافت إلى هذه القواعد طرق ومقترحات تساعد كل إنسان على التواصل مع الناس والتحدث إليهم بفاعلية .

والحقيقة التى لا جدال فيها أن هذا الإصدار يحوى العديد من النقاط الهامة ذات الفائدة شرط أن تنتقى ما يتوافق مع مبادئنا وقيّمنا الإسلامية .

ويقع الكتاب فى اثنى عشر فصلاً، تتحدث عن تنمية الشجاعة والثقة بالنفس، وتحضير الخطاب وكيف حضّر أشهر الخطباء خطبهم، وتحسين

الذاكرة والعناصر الأساسية للخطاب الناجح، وسر الإلقاء الجيد، والمنبر وحضور الشخصية وكيف تفتتح الخطاب وكيف تختتمه وكيف تجعل ما تعنيه واضحاً وكيف تثير اهتمام جمهورك وكيف تحسن أسلوبك....

والخلاصة أن هذا الكتاب محاولة ذكية من دايل كارينجى ليتعلم القارئ فنون ومهارات الحديث المؤثر الجذاب.

وكى تعم الاستفادة للقارئ العزيز تم عمل عرض موجز ومختصر ومفيد لكل فصول الكتاب كى يتم تركيز المادة المراد الاستفادة منها بعيداً عن الأمثلة والقصص والحكايات التى أوردها دايل كارينجى فى كتابه للاستشهاد بها؛ لأن القارئ الذى لا يحتمل الاستماع إلى أغنية تزيد عن الخمس دقائق لن يحتمل الأمثلة والقصص التى رواها دايل كارينجى للاستشهاد بها، وإن كان القارئ ممن يهتم بالتفاصيل وتفاصيل التفاصيل؛ ادعوه لقراءة النص الأصلى للكتاب بعد قراءة العرض.

وأستطيع القول بأن العودة لنشر سلاسل كتب دايل كارينجى هى نشرها بعد عمل تقديم وعرض مناسب يتناسب مع إيقاع العصر الحديث المتسارع الخطى، والذى يحب الإيجاز ويحب المعلومة فى صورة بسيطة موجزة ولتكن دعوتنا إلى رقى القدرات الإنسانية ومهارات القارئ وجعلها فى أفضل حالاتها.. فالعقل البشرى يحتاج للتدريب والصقل دائماً.. والإنسان العصرى يحتاج لتنمية مهاراته دائماً.. ليرقى ويسود البشرية الحب والسلام..

مع تمنياتى للقارئ العربى بالرقى والسمو والإزدهار

المؤلف / يُوسُف أبو الحجَّاج الأقصُرى

الفصل الأول: تنـمية الشجاعة والثقة بالنفس.

يقــول دايل كارينجى فى هذا الفصل أن أكثر من ١٥٠٠ رجل وامرأة كانوا أعضاء فى المعهد الذى أقامه خصيصاً لتعليم فن الخطابة وأن معظمهم كتب إليه رسائل يقول فيها أحدهم « حين استدعيت للوقوف والتحدث أمام الناس، أصابنى الارتباك والخوف حتى أننى لم أستطع أن أفكر بوضوح كما لم أعد أتذكر ما الذى كنت أنوى قوله، كنت أريد أن أكتسب الثقة فى النفس والقدرة على التفكير القويم، أن أرتب أفكارى بشكل منطقى وأن أكون قادراً على التعبير بوضوح وإقناع رجال الأعمال ورواد النوادى والجمهور بما أقوله..

ثم يؤكد أن كسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير بهدوء وأثناء التحدث إلى مجموعة من الناس ليس أمراً صعباً مما يتخيل معظم الناس وهى ليست موهبة وهبها الخالق لأفراد قليلين بل هى تشبه لعبة الجولف وباستطاعة كل فرد أن ينمى طاقته الكامنة إذا ما كانت لديه رغبة كافية لذلك.

ويتساءل دايل كارينجى قائلاً: هل هناك أى سبب يحول دون قدرتك على التفكير أثناء وقوفك أمام الجمهور مثلما تفعل حين تكون جالساً؟... بالتأكيد ليس هناك أى سبب، وفى الحقيقة من المفترض أن تفكر بشكل أفضل حين تواجه الناس لأن حضورهم يثيرك ويرفع من قدرتك وأن وجود هذا الجمهور هو بمثابة محرك يدفع العقول إلى العمل بفاعلية أكثر - ففى مثل تلك الأحوال تندفع الأفكار والحقائق والآراء التى لم تحسب أنك تمتلكها وهكذا ليس عليك إلا البحث عنها ووضع اليد الحافظة عليها وهذا ما يجب أن تجربه وتتدرب عليه وكن متأكداً من أن التدريب والممارسة ستزيل خوفك من الجمهور، وتمنحك الثقة بالنفس والشجاعة التى لا مثيل

لها ويؤكد على أنه لكى تصبح خطيباً جيداً أمام الجمهور ولتحصل على ذلك بسرعة وفاعلية هناك أربعة أشياء ضرورية :

أولاً : ابدأ برغبة قوية

وأن هذا ذو أهمية كبرى مما تتصور فإذا استطاع الأستاذ أن ينظر إلى عقلك وقلبك يتأكد من عمق رغباتك فإن باستطاعته التنبؤ بسرعة التقدم الذى ستحرزه فإن كانت رغبتك شاحبة وهزيلة فإن إنجازاتك ستأتى على منوالها، ولكن إذا ما تتبعت موضوعك بإصرار وحيوية فما من شيء تحت السماء يستطيع أن يهزمك.

ثانياً : اعرف تماماً ما الذى ستتحدث بشأنه

ويؤكد دايل كارينجى على أنه لا يستطيع الإنسان أن يشعر بالارتياح حين يواجه مستمعيه إلا بعد أن يفكر ملياً ويخطط حديثه ويعرف ما الذى سيقوله لأنه إذا لم يفعل ذلك؛ سيكون كالأعمى الذى يقود أعمى فى مثل تلك الظروف يجب أن يكون الخطيب واعٍ لنفسه وأن يشعر بالندم والخجل لإهماله.

ثالثاً : تصرف بثقة

فى البداية يقول دايل كارينجى : « أن أحد أشهر علماء النفس الذين أنجبتهم أمريكا البروفسور وليم جيميس - يبدو أن الفعل يلى الشعور وفى الواقع الفعل والشعور يسيران معاً، ومن خلال تعديل الفعل الذى هو ضمن سيطرة الإرادة أكثر، نستطيع أن نعدل الشعور بشكل غير مباشر وهكذا لكى تشعر بالشجاعة؛ تصرف وكأنك شجاع، استخدم إرادتك كلها فى سبيل ذلك » طبق نصيحة البروفسور وليم جيميس ولكى تنمى الشجاعة

حين تواجه جمهوراً، تصرف وكأن لديك تلك الشجاعة.

رابعاً: تدرب... تدرب... تدرب

إن أول وآخر طريقة فعالة لتوليد الثقة بالنفس هى فن الحطابة – وهى أن تقف وتخطب ويختصر الأمر كله بكلمة أساسية هى (تدرب) التى من دونها لن تتوصل إلى أى شيء.

وفى نهاية الفصل يقول دايل كارينجى اختر موضوعاً لديك معرفة سابقة به وأنشئ خطاباً حوله مدته ثلاث دقائق، تدرب على الخطاب عدة مرات، ثم قم بإلقائه أمام مجموعة من رفقائك، وضع كل جهدك وقوتك أثناء قيامك بذلك.

الفصل الثاني: فن تحضير الخطاب.

يقول دايل كارينجى: إن كانت هناك أية تجربة تركت أثراً باقياً فى نفسه فهى هذه التجربة الضرورية الملحة لتحضير الخطاب قبل الشروع بإلقائه، وأن يكون لدى الإنسان شيئاً واضحاً محدداً ليقوله، شيئاً مؤثراً لا يجوز أن يبقى غير مُقال، ألا تنجذب من دون وعى إلى الخطيب الذى تشعر أن لديه رسالة حقيقية يُريد أن يوصلها بإخلاص إلى رأسك وقلبك – هذا هو نصف سر فن الخطابة.

وعندما يكون الخطيب بمثل هذه الحالة الذهنية والعاطفية فإنه سيكتشف حقيقة مهمة وهى أن خطابه سيكون تعبيراً عن ذاته إذا كان محضراً بشكل جيد.

أولاً: التحضير الصحيح

يسأل دايل كارينجى ما هو التحضير؟... هل هو قراءة كتاب؟... هذا

نوع واحـد منه ولكن ليس بالنوع الأفضل، فـالقـراءة ربما تسـاعـد، لكن إذا حاول أحد أن يأخذ الكثير من الأفكار (المعلبة) من كتاب ويوردها كما هى فستأتى خطبته هزيلة وناقصة، ربما لا يعرف الجمهور ما الذى ينقص، إلا أنه لن ينجذب إلى الخطيب وأن الفرق بين الخطيب الجذاب وغير الجذاب هو فى التحضير الصحيح.

ثانياً: التحضير يعنى التفكير

يسـأل دايل كـارينجى هل يعنى تحضيـر الخطاب جـمع بعض العـبارات الصـحيـحة المكتـوبة أو المستـوعـبة؟... كـلا.. هـل يعنى جـمع القليل من الأفكار العـرضـيـة التى تسـتـميلك قليـلاً كـلا.. بل هو يعنى جـمع أفكارك وآرائك وحـوافـزك، وأنت لديك مـثل تلك الأفكار والحـوافـز، لديك إياها فى كل يوم من حياتك اليقظة، حتى أنها تأتى إليك عبر أحلامك، إن وجودك ملىء بالمشـاعـر والتجـارب، وتلك الأشـيـاء تقع فى أعـماق عـقلك اللاواعى كالحصى الملقاه على الشاطئ، إن التحضير يعنى التفكير والاستنتاج والتذكر واختيار ما يعجبك وصقله، وجمعه فى وحدة فنية من صنعك الخاص، ولا يبـدو ذلك برنامجاً صعباً - أليس كـذلك - إنه يحتـاج فقط إلى القليل من التركيز والتفكير الهادف.

ثالثاً: كيف تحدد موضوع الخطبة

يسـأل دايل كـارينجى مـا هى المواضـيع التى يجب أن تعـالجـهـا؟... أى شىء يثيـر اهتـمامك، حـدد مـوضـوعك مـسبـقـاً حـتى يتـسنى لك الوقت للتفكير به مراراً، فكر به طيلة سبعة أيام واحلم به خلال سبعة ليال، فكر به أثناء خلودك إلى الراحة، وفى الصباح وأنت تحلق أو تستحم.. اسأل نفسك

جـمـيع الأسـئلة الممكنة التى تتـعلق بـه – فـإذا كنـت تتـحـدث مـثـلاً عن الطلاق . . اسـأل نفسـك مـا هى أسـبـاب الطلاق ومـا هى نتـائجـه الاقتـصـادية والاجتماعية . . . ؟

ويختتم قائلاً : بعض الرجال خلال حديثه عن العمل يقترف الخطأ الذى لا يغتـفر وهو التحـدث عن الجانب الذى يهـمه، ويهـمل الجانب الآخر الذى يهم المستـمعين؛ لذلك أثناء التحضير ادرس جمـهورك، فكر باحتيـاجاته ورغباته .– كما من المستحسن القيام ببعض المطالعة لاكتشاف ما قاله وما فكر به الآخرون حول الموضوع ذاته، لكن لا تقرأ إلا بعد أن تفكر بالموضوع جيداً، فهذا مهم للغاية .

رابعاً : سر الطاقة الاحتياطية

يقول دايل كارينجى عن الخطاب بأنه يجب أن يُهـيأ بروح الوفرة وحُسن التمـييـز فاجـمع مئـة فكرة ثم أسـقط تسـعين منهـا، اجـمع المزيد من المواد، والمزيد من المعلومات أكثر مما يمكن استخدامه، أجمعها من أجل التأكد من صحة ما لديك، اجمعها فى سبيل التأثير الذى ستخلفه فى عقلك وقلبك وأسلوبك فى إلقاء خطبته، فهذا عامل أساسى مهم فى التحضير .

ويختتم الفصل بقوله : قال (إدوين جايمس كاتل) : « إن الخطب الجيدة تلك التى تتسلح بمادة احتياطية وافرة وفائضة أكثر بكثير مما يستخدمه الخطيب » .

الفصل الثالث: كيف حضر أشهر الخطباء خُطبهم؟

يتـحـدث دايل كـارينجى عن تجـربة خطيب يشـغل رئيس يشـغل مـركـزاً مـرمـوقـاً كـان يـمنحـه احـترامـاً رهيبـاً، وكـان أعـضـاء نادى روتاريبنيـويورك

ينتظرون بشوق سماع خطابه لأنه وعدهم بأنه فى هذا الخطاب سيخبرهم عن نشاطات دائرته التى كانت محط اهتمام كل رجل أعمال فى نيويورك.. ويؤكد دايل كارينجى أن الرجل كان يعرف موضوعه جيداً، ويعرف عنه أكثر بكثير مما يعرف إنسان آخر ولكنه لم يخطط لخطابه ولم ينتق مادته ولم ينسقها بشكل ترتيبى، وهكذا غاص بتهور فى خطابه فلم يدرى إلى أين هو ذاهب.

وكان يحاول أن يتحدث ارتجالاً فكان يتعثر بها بعصبية وهو يحدق من صفحة لأخرى محاولاً توجيه نفسه وايجاد طريقاً لنفسه يؤدى إلى خارج الظلام، وحاول أن يتكلم وهو يسعى إلى ذلك فاستحال عليه الأمر، فاعتذر، ثم طلب ماءً وشرب بيدٍ مرتجفة وبعد ذلك نطق بمزيد من الجمل المبعثرة مكرراً نفسه. وحضر الأوراق ثانية ولحظة بعد لحظة أصبح أكثر ضياعاً وغربة وحرجاً وتصبب العرق من جبينه وارتجف المنديل وهو يمسحه، وقد شاهد الجميع إخفاقه..

لقد بدأ من دون أن يعرف ما الذى سيقوله، وانتهى بدون أن يعرف بما نطق، وأن مغزى هذه القصة أوضحه (هربرت سبستر) حين قال: «عندما لا تنس معرفة الإنسان كلما حصل على المزيد منها وكلما ازداد ارتباك أفكاره».

ويؤكد دايل كارينجى أن هناك خطاب ألقى أمام الاتحاد الوطنى لمجالس الأملاك الثابتة، وفاز بالجائزة الأولى من بين سبعة وعشرين خطاباً فى مدن مختلفة، وهذا الخطاب بُنى بأسلوب جيد وهو مليء بالوقائع المذكورة بوضوح وسرعة وبشكل مثير وهو يطبع بالحياة والحركة ويستحسن القراءة والدراسة.

ثم ينتقل دايل كارينجى ليسأل كيف أنشأ الرجال خطبهم؟... ويجيب قائلاً: كتب السناتور (ألبرت ج بفريدج) كتاباً قصيراً ومثيراً جداً عنوانه (فن الخطابة) قال هذا السياسى البارز: « يجب أن يكون الخطيب سيد موضوعه » . وهذا يعنى أن جمع الحقائق وتنسيقها وتدرسها وتفهمها وليس من ناحية واحدة بل من جميع النواحى، كما يجب التأكد من أنها حقائق وليست مجرد افتراضات أو تأكيدات غير مبرهن عليها، وبعد أن تجمع وتنتظم حقائق أى موضوع، فكر فى الحل الذى تستلزمه هذه الحقائق فيكتسب خطابك جدية وقوة ويكون حيوياً ومؤثراً، بعدئذ: اكتب أفكارك بأقصى ما يمكنك من الوضوح والمنطق، بمعنى آخر قدم الحقائق من كلا الجانبين ثم قدم النتيجة التى توضعها الحقائق وتحددها.

ويستشهد بما قاله (وودرو ويلسون) حين سُئل أن يشرح طرقه فى الخطابة فقال: « أبدأ بلائحة من المواضيع التى أريد تغطيتها، وبعد أن أنسقها فى مخيلتى طبقاً لعلاقتها الطبيعية أربط الهيكل بعضاً ببعض، بعد ذلك أكتبه بطريقة الاختزال، إذ اعتدت على الكتابة بطريقة الاختزال؛ لأننى أجدها وسيلة عظيمة لتوفير الوقت وفور القيام بذلك أنسخه على آلتى الكاتبة فأغير العبارات وأوضح الجمل وأضيف إلى المادة ما أريد » .

أما (ثيودور روزفلت) فقد كان يجهز خطبه بأسلوب مميز وهو – كان يُنقب عن الحقائق ويراجعها ويقيمها ويحدد أصولها إلى أن يصل إلى النتائج، أنه كان يصل إليها بشعور من التأكيد الذى لا يمكن الشك به، بعد ذلك وأمام رزمة من الورق يبدأ فى الإملاء، يملى خطابه بسرعة ليدخل إليه روح الإندفاع والحياة التلقائية.

بعدئذ يراجع هذه النسخة المطبوعة فينسقها ويضيف إليها وهو يقول: «لم أكسب شيئاً من دون العمل الشاق والتخطيط الصائب والعمل التحضيرى الدائب» وكان غالباً ما يدعو الناقدين للاستماع إليه وهو يُملى أو يقرأ خطابه أمامهم وكان يرفض أن يتناقش معهم حول الأفكار التى يوردها؛ لأن عقله قد يكون قد صمم على تلك الأفكار بشكل مطلق.

ثم يقول عن الرئيس الأمريكى الراحل (لنكولن) فعلى الرغم من أنه كان خطيباً ماهراً إلا أنه لم يلق أى خطاب بعد دخوله البيت الأبيض ولا حتى أى خطاب عادى أمام مجلس وزرائه إلا بعد أن يضعه مكتوباً بوضوح أمامه، وطبعاً كان ملزماً بقراءة الخطاب الافتتاحى وكان من المهم جداً أن يُتقن كتابة الخطب التاريخية ولم يستخدم أى ملاحظات فى خطبه فهو يقول: «إنها تتعب وتربك دائماً المستمع».

ويؤكد دايل كاريجى أن بعض الناس خلال إلقاء خطبه القلية الأولى يُعانى من العصبية والتوتر حتى أنه لا يستطيع أن يتذكر خطبه التى جهزها.. ما هى النتيجة؟... وينسى المادة التى درسها باهتمام.

وينصح دايل كارينجى القارئ كى يكون خطيباً جيداً بقوله أو تجدد الإشارة إلى حقيقة مهمة وهى أنه يجب ألا تقرأ، وألا تحاول أن تستظهر خطابك حرفياً؛ فإن ذلك يستهلك وقتاً ويؤدى إلى كارثة ومع ذلك، وبرغم هذا التحذير يحاول بعض مَنْ يقرأ هذه الأسطر أن يفعل ذلك.. ويأتى خطاباً جافاً بارداً لا لون له وبعيداً عن الطبيعة الإنسانية.

ويُنهى دايل كارينجى هذا الفصل بقوله أن الشاعر الرومانى العظيم (هوراس) كتب منذ أكثر من ألفى سنة يقول «لا تبحث عن الكلمات،

ابحث فقط عن الحقيقة والفكرة – عندئذ تتدفق الكلمات من دون أن تسعى إليها.

الفصل الرابع: **تحسين الذاكرة.**

في بداية الفصل يستشهد دايل كارينجي بما قاله العالم النفساني الشهير البروفسور (كارل سيشور) حين قال: «لا يستخدم الرجل العادى أكثر من عشرة بالمائة من طاقة الذاكرة الفعلية لديه، فهو ينفق التسعين بالمائة الأخرى بانتهاك قوانين التذكر الطبيعية»، ويتساءل دايل كارنيغى قائلاً: «هل أنت واحد من أولئك الرجال العاديين؟ ... إن كنت كذلك فأنت مصاب بعاهة اجتماعية سائدة».

ان قوانين التذكير الطبيعية هذه هى بسيطة جداً وهى ثلاثة فقط وكل ما يُسمى (بجهاز الذاكرة) قد أنشئ على أساسها، وهى بإيجاز الانطباع والتكرار وترابط الأفكار.

ويؤكد دايل كارينجى أن أول قانون للذاكرة هو: احصل على إنطباع عميق وسريع وراسخ عن الشيء الذى ترغب فى تذكره ومن أجل القيام بذلك يمكن أن تركز تفكيرك..

ويؤكد أن خمس دقائق من التركيز الشديد تسفر عن نتائج عظيمة أكثر من قضاء عدة أيام فى التأمل، وفى هذا الصدد كتب هنرى وارد بيتشر قائلاً: «إن ساعة من التفكير المكثف تُفيد أكثر من عدة سنوات حالمة». ويستشهد بقول (أيوچينى غرايس) – رئيس شركة فولاذ بيت لحم– والذى قال فيه: «إن كان هناك شيء أكثر أهمية مما تعلمته ومارسته كل يوم ضمن أية ظروف فهو التركيز على العمل الذى أقدم به، وهذا هو أحد أسرار القوة، وخاصة

قوة الذاكرة.

عزيزى القارئ هل تعرف الطريقة التى يصفها دايل كارينجى للقارئ كى لا ينسى الأسماء.. يقول دايل كارنجى اسمع اسم الرجل بدقة، ركز عليه، اطلب منه أن يكرره، اسأل عن طريقة كتابته، فهو سيسر باهتمامك، وستكون قادراً على تذكر اسمه؛ لأنك ركزت عليه، وبذلك تحصل على انطباع دقيق وواضح.

ويؤكد على أن (لنكولن) أنشئ عادة لازمته طيلة حياته وهى أنه كان يقرأ بصوت مرتفع دائماً ما يرغب فى تذكره، وكان يجلس على كرسيه الضخم ويمدد قدميه على كرسى مجاور ويقرأ الصحيفة بصوت مرتفع وقد قال له أحد أصدقائه قائلاً: لقد أزعجتنى فوق الحدود، لماذا تقرأ بهذا الشكل؟ . . .فأجاب: عندما أقرأ بصوت عالٍ فإن حاستين تلتقطان الفكرة أولاً: أرى ما أقرأ، وثانياً: أسمعه، لذلك يمكننى أن أتذكر ما أقرأه بشكل أفضل، وكان يقول: إن ذهنى كقطعة من الفولاذ؛ من الصعب أن تحفر أى شيء عليها، لكن من المستحيل بعد أن تحفر شيئاً أن تمحوه.

إن الشيء المثالى ليس فى أن ترى وتسمع الشيء الذى ترغب فى تذكره، لكن أيضاً فى لمسه وتذوقه، والحقيقة المؤكدة هى أننا نميل إلى المشاهدة وتلتصق بأذهاننا الانطباعات العينية، وغالباً ما نستطيع أن نتذكر وجه الرجل – مع أننا لا نستطيع أن نتذكر اسمه.

فالأعصاب التى تؤدى من العين إلى الدماغ هى أكبر بخمسة وعشرين ضعفاً من تلك التى تؤدى من الأذن إلى الدماغ، ولدى الصينين حكمة تقول « ضعفاً واحدة من الرؤية يوازى ألف ضعف من السمع » اكتب الاسم

وتصـمـيم الخطاب الذى ترغب فى تذكـره، انظر إليـه ثـم أغـمض عـينيك وتخيله بأحرف ملتهبة.

ويقول دايل كارينجى إن جامعة الأزهر فى القاهرة هى واحدة من أضخم الجامعات فى العالم وأنها مؤسسة إسلامية يزيد عدد طلابها عن العشرين ألفاً بالطبع هذا أكثر منذ أكثر من تسعين عاماً، يتطلب امتحان الدخول من الطالب أن يُرتل القرآن غيباً، والقرآن هو بحجم إنجيل العهد الجديد ومن المفترض أن تستغرق قراءته ثلاثة أيام، كما يحفظ بعض الطلاب الصينيون بعض الكتب الدينية والكلاسيكية ويتساءل كيف يستطيع هؤلاء الطلاب العرب والصينين أن يؤدوا هذه الواجبات الصعبة؟... بواسطة التكرار طبعاً – أى بواسطة قانون التذكر الطبيعى الثانى.

ويؤكد دايل كارينجى على أهمية التكرار قائلاً: باستطاعتك أن تتذكر كمية لا متناهية من المعلومات إذا كررتها كفاية، أعد المعلومات التى تريد أن تتذكرها، استخدمها، استخدم الكلمة الجديدة فى محادثتك، وادع الغريب باسمه إذا أردت أن تتذكره، كرر خلال محادثتك النقط التى ترغب فى إيصالها عبر خطابك، فإن المعرفة التى تستخدم تلتصق بالذهن، بيد أن التكرار الأعمى ليس كافياً، بل التكرار الذكى – أى التكرار الذى نقوم به بواسطة جهد ذهنى نبذله وهو ما يفيدنا فعلاً.

ويؤكد دايل كارينجى أن الإنسان الذى يجلس ويكرر مراراً حتى يسيطر على ذاكرته يستخدم ضعف الوقت والطاقة الضروريتان لتحقيق النتائج ذاتها عندما تجرى عملية التكرار على فترات منفصلة.. وغرابة الذهن إذا أمكننا تسميتها يمكن تعليلها لعاملين مهمين هما:

أولاً: خلال فترة الفراغ بين تكرار المادة ينشغل العقل الباطن بتوثيق ترابط الأفكار.

ثانياً: إن الذهن باستخدام فترات الفراغ لا يشعر بالإرهاق الناتج عن التطبيق المتتابع.

ويعلن دايل كارينجى عن اكتشاف الطريقة التى ننسى بها فيقول: لقد أظهرت التجارب النفسية مراراً أن المادة الجديدة التى يجب أن نتعلمها ننساها خلال الساعات الثمانى الأولى أكثر مما ننساها خلال الثلاثين يوماً التالية، ويقول إنها لنسبة مذهلة، وينصح كل قارئ قائلاً: قبل أن تذهب لحضور اجتماع عمل أو لقاء سياسة أو مواجهة فريق رياضى، راجع معلوماتك قبل إلقاء الخطاب، فكر بالحقائق الموجودة لديك، واملأ ذاكرتك بالنشاط.

ويؤكد ديل كارينجى على أن أفضل طريقة لحفظ التواريخ هى فى ربطها بتواريخ مهمة سبق أن ثبتت فى الذهن.

كيف تتذكر نقاط خطابك...؟

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى قائلاً: هناك طريقتين تستطيع من خلالهما أن تتذكر الأشياء. أولاً: بواسطة دافع خارجى، وثانياً: بربط الشيء بشيء موجود فى الذهن من قبل، ويعنى ذلك بالنسبة للخطب أن باستطاعتك أن تتذكر نقاطها بمساعدة دافع خارجى كالملاحظات، ويمكنك أن تنتظم فى تسلسل منطقى بحيث تؤدى النقطة الأولى إلى النقطة الثانية، والثانية إلى الثالثة وهكذا.. بشكل طبيعى ولكن إنك فى خطبه ما وجدت

نفسك خالى الذهن ماذا تفعل؟ ... توقف برهة لالتقاط الفكرة التالية ثم واصل خطابك.

فى نهاية هذاالفصل يقول دايل كارينجى: دعنا نكرر إذا طبقنا واستخدمنا المبادئ المذكورة فى هذا الفصل فإننا سنحسن من أسلوبنا ومقدرتنا على حفظ أى شيء، ولكن إذا لم نطبق هذه المبادئ فإن حفظ عشرة ملايين من الحقائق عن (البيسبول) لن تفيدك فى حفظ أدنى الحقائق عن عمليات البورصة، لأن مثل هذين الموضوعين المختلفين لا يمكن ربطهما؛ لأن ذهننا هو بشكل رئيسى هو آلة ترابط أفكار.

الفصل الخامس: العناصر الأساسية للخطاب الناجح.

فى بداية الفصل يذكر دايل كارينجى مقاطع يعتبرها الروح الملائمة التى يجب على كل إنسان البدء بها للوصول إلى القطب الجنوبى أو لكسب الثقة فى فن الخطابة، وهذه الأسطر محفورة على وعاء من النحاس فى السفينة (كوست)... ترى ماذا تحتوى هذه الأسطر التى يعتبرها دايل كارينجى الروح الملائمة التى يجب على كل إنسان البدء بها.. تقول هذه السطور ما يلى:

- إذا أمكنك أن تحلم من غير أن تجعل حلمك سيداً عليك
- إذا استطعت أن تفكر من دون أن تكون الأفكار هدفاً لك
- إذا أمكنك مواجهة النصر والهزيمة بروح متساوية.
- إذا استطعت أن تلزم قلبك وأعصابك وأفكارك لخدمتك بعد اهترائها.
- إذا أمكنك أن تتماسك حين لا يبقى منك شيئاً إلا الإرادة التى تقول لك تماسك.

● إذا استطعت أن تملأ دقيقة اللاتسامح بستين ثانية من الفتور.

إذا فعلت كل ما سبق فإنك ستملك الأرض وكل ما فيها.

ثم يقول دايل كارينجى لقد اقتربنا من منتصف الكتاب وأن بعض مَنْ يقرأ هذا الكتاب يشعر بمزيد من الهلع؛ لأنه لم يتغلب على الخوف من الجمهور ويكسب الثقة بالنفس - كم هذا محزن وكم هو مسكين مَنْ ليس عنده الصبر والإرادة.

ضرورة المثابرة

تحت هذا العنون يقول دايل كارينجى عندما نبدأ فى تعلم أى شيء جديد كاللغة الفرنسية أو لعبة الجولف أو فن الخطابة فإننا لا نتقدم باستمرار، ولا نتطور تدريجياً، بل نحقق ذلك بحركات فجائية وبدايات غير موفقة، وبعد ذلك نبقى مكاننا لفترة، أو ربما نتراجع ونفقد بعض الأسس التى كسبناها سابقاً، وفترات الركود هذه أو التراجع هى معروفة جيدة لدى علماء النفس، وهى تدعى المنبسطات فى منحنى التعليم.

ويؤكد لمن يمارس فن الخطابة أنه ربما ينتابه دائماً خوف عارم أو نوع من الصدمة أو التوتر العصبى فى الدقائق الأولى التى يواجه بها الجمهور، ولكن إذا ثابر فإنه سيتجاوز كل شيء ما عدا هذا الخوف الأوليٌ الذى ليس سوى خوفاً أوليّاً وليس أكثر، ولكن بعد الجمل القليلة الأولى يستطيع الخطيب أن يسيطر على نفسه ويشعر بفرح وارتياح.

قرار النجاح

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى نقلاً عن لنكولن قائلاً: تذكر دائماً أن قرارك الذاتى للنجاح هو أهم بكثير من سائر الأشياء.

حتمية المكافأة

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى قائلاً تتوقف مسألة نجاحك كخطيب على أمرين: مقدرتك الذاتية، وعمق وقوة رغباتك، واستشهد بقول البرفسور چايميى حين قال: «فى أى موضوع قريباً تنتقدك عاطفتك نحو الموضوع، فإذا كنت تهتم جداً للتوصل إلى نتيجة – فإنك ستصل إليها بالتأكيد، إذا كنت ترغب فى أن تصبح غنياً فستصبح غنياً، وإذا كنت ترغب فى التعلم فستتعلم، وإن رغبت فى أن تكون صالحاً ستكون كذلك، ما عليك إلا أن تقرر، وبعد ذلك ستنشأ لديك رغبة فى تحقيق تلك الأشياء، وإذا أردت أن تكون خطيباً واثقاً من نفسك فإنك ستصبح خطيباً واثقاً من نفسه لكن يجب أن ترغب بذلك وعن كسب الثقة بالنفس، والقدرة على الحديث أمام الجمهور».

قال دايل كارينجى: لقد عرفت وراقبت عن كسب آلاف الرجال والنساء الذين حاولوا كسب الثقة بالنفس، والقدرة على الحديث أمام الجمهور، ومَنْ نجح منهم وعددهم قليل، هل هم من الذين يتمتعون بذكاء غير عادى؟...

إن معظمهم من المواطنين العاديين ولكنهم ثابروا، الأكثر ذكاءً يصابون بالخيبة فى بعض الأحيان إذ ينهمكون جداً فى كسب المال فلا يحققون نجاحاً باهراً فى أى ميدان آخر ولكن الأفراد العاديين الذين يتمتعون بالذكاء ووحدة الهدف يصبحون فى آخر المطاف فى القمة.

ويؤكـد دايل كـارينجى على أن هذا شـأن إنسـانى وطبـيـعى وأن ذلك الشيء ذاته يحـدث فى الصناعـة وغيـرها حتى أن روكـفلر الأكـبر قـال : إن العنصر الأول للنجاح فى العمل هو الصبر وهو أيضاً العنصر الأول للنجاح هنا - يقصد فى اكتساب فن الخطابة -.

لا تفكر بالهزيمة

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجى فكر بالنجاح، تخيل إنك تتحدث أمام الجمـهور وأنت تسيطر تماماً على نفسك، من السهل أن تقوم بذلك، آمن أنك ستنجح، آمن بذلك بقوة، عنذئذ ستقوم بما هو ضرورى لإحراز النجـاح. ثم يقـول دايل كـارينجى إن أثمن شيء يكسـبـه المرء من خـلال التدريب على فن الخطابة هو الثقة المتزايدة بالنفس وزيادة الثقة بالمقدرة على الإنجاز، وبعد ذلك، ما هو الشيء الأكثر أهمية لنجاح المرء فى موضوع ينوى تحقيقه...؟!

الرغبة فى الفوز

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجى : هناك نصيحة حكيمة إذا لم يأخذ الرجل أو المرأة العاديين بها ويعيشا الحكمة الكامنة فى أعماقهما فإنهما لن يستطيعا أن يعيشا أسعد وأغنى وهى : كلما خرجت من المنزل ارفع ذقنك وتاج رأسك نحو الأعلى، واملأ رئتيك تماماً، وانهل من الشمس الساطعة، قدم التحية لأصدقائك بابتسامة وضع الروح فى كل يد مصافحة، لا تخشى ألا تفهم، ولا تنفق دقيقة واحدة فى التفكير بأعدائك، حاول أن تثبت بحزم فى ذهنك ما الذى ترغب القيـام به -ثم - ومن دون الحيـاد عن الطريق،

ستنطلق نحو الهدف، وجه ذهنك نحو الأشياء العظيمة التى ترغب القيام بها ثم عندما تسير الأيام ستجد نفسك تستغل الفرص التى تحتاجها لتحقيق رغبتك، وصور بذهنك الإنسان القادر والشريف والمفيد الذى ترغب أن تكون وستحولك الصورة إلى هذا الإنسان، فالفكرة هى الأساس، احتفظ بموقف ذهنى صحيح، موقف الشجاعة والصراحة والفرح، والتفكير الصحيح يعنى الإبداع، وكل الأشياء تنبع من الرغبة.

ويستشهد دايل كارينجى بما قاله نابليون من أن الإرادة بالفوز وثقته بالنفس ومقدرته على الفوز تفيد أكثر من أى شيء آخر لتحقيق نجاحه ويختتم دايل كارينجى هذا الفصل بقوله - عندما سُئل عن الميزات الضرورية لنجاح القسيس البحرى أجاب: «الفضيلة، الروح، المبادرة، العزم، الشجاعة»، وتلك هى أيضاً متطلبات النجاح فى فن الخطابة فاتخذها شعاراً لك.

الفصل السادس: سر الإلقاء الجيد.

فى بداية هذا الفصل يؤكد دايل كارينجى أن هناك شيء ما إلى جانب الكلمات المجردة فى الخطاب إنه النكهة التى من خلالها يتم الإلقاء ولا يعتمد الأمر كثيراً على ما تقوله مثلما يعتمد على طريقة إلقائه.

ما هو الإلقاء...؟

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى أولى ميزات الخطاب الجيد هو التواصل أى يجب أن يشعر المستمع أن هناك رسالة موجهة من ذهن وقلب الخطيب إلى ذهنه وقلبه. ويؤكد دايل كارينجى أن إلقاء خطاب عملية سهلة جداً ومعقدة جداً فى الوقت نفسه، كما أنه غالباً ما يفهم خطأ ويستخدم بطريقة خاطئة.

سر الإلقاء الجيد

يقول دايل كارينجى تحت هذا العنوان : كتبت كمية كبيرة من الثرثرة والكلام الفارغ حول الإلقاء بصيغ ذلك فى قواعد وطقوس جعلت من الإلقاء أمراً غامضاً، وغالباً ما وصف (فن الخطابة) على الطراز القديم بشكل سخيف ومقيت، ولقد انبثقت مدرسة جديدة لتدريس فن الخطابة تمشياً مع روح العصر، إن الجمهور الحديث سواء كان فى اجتماع عمل أو تحت خيمة يريد من الخطيب أن يتحدث بشكل مباشر مثلما يفعل خلال جلسة السمر، وبالأسلوب العام الذى كان يستخدمه أثناء محادثة واحد منهم، وإذا كنت تخطب أمام الناس فإنك لن تستحوذ على استحسانهم إلا عندما تخطب بأسلوب طبيعى، لدرجة أن مُستمعيك لن يحلموا أبداً بأنك تلقيت تدريباً على فن الخطابة، فالنافذة الجيدة لا تجذب الإهتمام إليها ، إنها فقط تبعث النور، والخطيب الجيد يشبهها فهو طبيعى جداً حتى أن مستمعيه لا يلاحظون أبداً أسلوبه فى الإلقاء بل هم فقط ينصتون إلى مادته .

نصيحة هنرى فورد

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى يقول : إن جميع منتجات فورد متشابهة تماماً وهذا ما اعتاد صانعها أن يقوله لكن (ما من رجلين متشابهين تماماً) فكل حياة جديدة هى شيء جديد تحت الشمس، وليس هناك ما يماثلها من قبل، ولن يولد مثلها أيضاً ثانية، وعلى الشاب أن يدرك هذه الفكرة عن ذاته، ويجب أن يتطلع إلى الشرارة الوحيدة فى شخصيته التى تميزه عن سائر القوم، وينمى تلك الشرارة إلى المدى الذى تستحقه، وربما

تحاول المدارس والمجتمعات أن تنميها له، لكنها تصنعنا جميعاً فى قالب واحد، لكننى أقول لا تدع هذه الشرارة تضيع – فهى سبيلك الحقيقى الوحيد إلى الأهمية وهذا صحيح بالنسبة لفن الخطابة، فليس هناك أى إنسان مثلك فى هذا العالم، مئات الملايين من الناس تمتلك العيون والآذان،– لكن ما من أحد يشبهك تماماً وما من أحد لديه ميزاتك وطرق تفكيرك، فالقليل منهم يتكلمون ويعبرون عن أنفسهم مثلك عندما تتكلم بأسلوب طبيعى وبمعنى آخر لديك شخصيتك الفردية وكخطيب تمتلك أثمن هبة فتعلق بها وطورها فهى الشرارة التى ستضع القوة والإخلاص فى خطابك، وهى السبيل الوحيد إلى الأهمية.

ويؤكد دايل كارينجى أن مشكلة تعليم أو تدريب الناس على الإلقاء ليست من المميزات الصعبة الإضافية، بل إنها مسألة إزالة العوائق وتحررهم واستدراجهم للتحدث بشكل طبيعى مثلما يفعلون إذا ما صارعهم أحد. وأوقفت الخطباء مئات المرات فى منتصف خطابهم، ورجوتهم أن يتكلموا كبشر، إن الأمر ليس سهلاً كما يبدو، والطريقة الوحيدة لاكتساب هذه الطبيعة هى التدريب. وفيما أنت تتدرب إذا وجدت نفسك تتحدث بأسلوب متكلف، توقف وقل بحدة لنفسك: ما الأمر، انتبه، كن إنسانياً، ثم اختر واحداً وتحدث إليه وانسى وجود سائر الموجودين، تحدث إليه؛ وتخيل أنه سألك سؤالاً وأنت تجيب إذا وقف أو تحدث إليك، فعليك أن تجيبه، ستجعلك هذه العملية تتكلم بأسلوب أكثر محادثة، لذلك تخيل أن هذا الذى يحدث، ويمكنك الذهاب أبعد من ذلك لتسأل أسئلة وتجيب عليها، فمثلاً فى منتصف خطابك تستطيع أن تتساءل عن البرهان وبعد ذلك ابدأ

بالإجابة عن السؤال.

وينهى دايل كـارينجى هذا الفـصل بقـوله: إن الإخـلاص والحـمـاسـة والصـدق يسـاعـدك فعندمـا يكون الإنسـان تحت تأثير مـشـاعـره؛ تبـرز ذاته الحقيقية، وتزال من أمامها القضبان، إذ أن حرارة عواطفه تحرق كل الحواجز وهكذا يرجع موضوع الإلقاء إلى الشيء الذى شددنا عليه فى البداية - ضع قلبك فى خطابك -.

ملاحظات هامة

تحت عنوان هذا الكتاب كتب دايل كارينجى: أنه سيناقش بعض مظاهر الخطب الطبيعية لكى يجعلها أكثر وضوحاً، ويبرر عدة نقاط هامة فى الحديث والخطب منها ما يلى:

أولاً: شدد على الكلمات الهامة واخفض الكلمات غير المهمة.

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى: خلال المحادثة نشدد على جزء من الكلمة ونذكر بسرعة الأجزاء الأخرى مثلما تمر سيارة الأجرة أمام مجموعة من المتشردين، ونفعل كذلك فى الجملة نشدد على الكلمات المهمة، وهذه ليست عملية غريبة أو غير اعتيادية، تستطيع أن تسمع ذلك يقال أمامك طيلة الوقت، وأنت نفسك فعلت ذلك وستفعله من دون شك.

ثانيـاً: غير طبقات صوتك.

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى: تتدفق طبقات صوتنا خلال المحادثة نحو الأعلى والأسفل والعكس، فلا تستقر بل تبقى متموجة كسطح البحر، لماذا؟... لا أحد يعلم ذلك، ولا أحد يهتم بذلك ولكن النتيجة تبعث على الارتياح عندما تجد نفسك تتحدث بطبقة رتيبة عادة ما تكون

مرتفعة، توقف قليلاً وقل فى نفسك – أنا أتكلم كالهندى الأخرق، كن إنساناً طبيعياً –.. يمكنك أن تؤلف أية جملة أو كلمة تختارها، تكلم فجأة بطبقة صوتية منخفضة أو مرتفعة، لقد فعل ذلك كل خطيب مشهور.

ثالثاً: غير معدل سرعة صوتك.

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجى: عندما يتكلم الطفل الصغير أو عندما نتحدث خلال محادثة عادية، نغير عادةً معدل سرعة كلامنا، إن ذلك يبعث على السرور وهو طبيعى ويحدث من دون وعى وهو فى الحقيقة من أفضل الوسائل لإيضاح الفكرة.

رابعاً: توقف قبل وبعد الأفكار المهمة.

يؤكد دايل كارينجى على أن لنكولن كان غالباً ما يتوقف أثناء إلقاء خطابه، فعندما يمر بفكرة عظيمة، يرغب فى ترسيخها بأذهان مستمعيه ينحنى إلى الأمام ويحدق بعيونهم مباشرة للحظة من دون أن يقول شيئاً وهذا الصمت المفاجئ له نتيجة الضجة المفاجئة ذاتها، فهى تجذب الانتباه، وهى تجعل كل إنسان منتبه وداعٍ لما سيتلو ذلك.

الفصل السابع: المنبر حضور وشخصية.

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى أن مؤسسة كارينجى للتكنولوچيا أجرت تجارب ذكاء على مئة من رجال الأعمال البارزين، وقد أدت النتائج إلى إعلان أن الشخصية تساهم فى نجاح العمل أكثر مما يساهم الذكاء الخارق. إن هذا رأى مهم جداً لرجال الأعمال، والمثقفين، والإحصائيين، وللخطباء. فالشخصية، باستثناء التحضير هى – ربما العامل الأكثر أهمية فى الخطاب – .

ويستدل دايل كارينجي بما قاله ألبرد هابرد: «إن ما يفوز في الخطاب الجيد هو الأسلوب وليست الكلمات». وبالأحرى إن الإسلوب بالإضافة إلى الأفكار، لكن الشخصية هي شيء غامض معقد تتحدى التحليل كشذى البنفسج وهي مميزات الإنسان الجسدية والروحية والفكرية ورغباته وميوله ومزاجه وتجربته وتدريبه وكل حياته وهي معقدة كنظرية النسبية عند أينشتاين ومن الصعب فهمها.

ويؤكد دايل كارينجي أن الشخصية تتحدد بالوراثة والبيئة ومن الصعب جداً تغيرهما، – ومع ذلك نستطيع من خلال التفكير أن نقويها إلى حد ما، ونجعلها أكثر صلابة وأكثر جاذبية، وفي أي حال يمكننا أن نحصل على أقصى ما نستطيعه من خلال هذا الشيء الغريب الذي منحته لنا الطبيعة، فالموضوع غاية في الأهمية بالنسبة لكل واحد منا.

وإذا ما كنت ترغب في الإفادة القصوى من شخصيتك؛ اذهب مرتاحاً لمقابلة جمهورك، فالخطيب المتعب ليس جذاباً. فلا تقترف الخطأ الشائع بترك التحضير والتخطيط لآخر دقيقة. إن كان عليك إلقاء خطاب في اجتماع لجنة تناول غذاء خفيف إذا أمكنك ذلك.

لماذا يتقدم خطيب ما أكثر من أي خطيب أخر...؟

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجي ناصحاً كل خطيب.. لا تفعل شيئاً يستهلك طاقاتك لأن الحيوية والنشاط والحماس من بين أهم المميزات التي أسعى إليها لدى الخطباء ومعلمي فن الخطابة؛ فالناس تتجمهر حول الخطيب المفعم بالطاقة، حول مولد الطاقة البشرى، ثم يسأل لماذا يتجمع المئات حول خطيب ما بينما الآخر لا يجد آذاناً صاغية؟ وهل هذا هو

الموضـوع الذى يُفـرق من بين مـخـتلف الخطبـاء؟ . . . كـلا . . . فـفى مـعظم الأحيان نجد أن السبب يكمن فى الخطيب نفسه، فهو أكثر تحمساً وأكثر إثارة للحماس، ويتحدث بحيوية ونشاط، ويشع حيوية وألفة مما يجذب الإهتمام.

ما هو تأثير الملابس على الخطيب والمستمع....؟

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى (أُرسل سؤال إلى مجموعة كبرى من الناس من قبل عالم نفسى ورئيس جامعة يتساءل عن التأثير الذى تتركه الملابس فى أنفسـهـم، فـأجـمع كل الأفـراد أنهم عندمـا يظهـرون بمظهـر لائق وأنيق، ويتأكدون من ذلك، ويشعرون بتأثير ذلك؛ فمن الصعب شرح ذلك الشعور، لأنه غير محدد، رغم كونه حقيقياً، فقد منحهم الثقة بالنفس ورفع من تقديرهم الذاتى، هذا هو تأثير الملابس على مَنْ يرتديها.

ما هود دور الابتسامة المشرقة...؟

تحت هـذا العنوان كـتب دايل كـارينجى بالحكمـة الصـينيـة التى تقـول: «مَنْ لا يستطيع الابتسام يجب أن لا يفتح متجراً» كمـا يسـتشـهـد بما قاله البرفسور (أوڤر ستريت) فى كتابه - التأثير بالسلوك الإنسانى- إذا وجهنا انتـبـاهنا بجـمـهـورنا يحـتـمـل أن يهـتـم جـمـهـورنا بنا وإذا تجـهـمنا؛ فـإنهـم سـيـتـجـهـمـون داخليـاً أو ظاهرياً نحـونا، وإذا كـنا جـبناء مـرتبكين؛ فـإنهـم بدورهم سيفقدون الثقة بنا، وإذا كنا صفقاء متبجحين؛ فإنهم سيتفاعلون لحـمـاية ذاتهم، وحـتـى قـبل الشـروع بالكلام غـالبـاً مـا يتم اسـتـحـسـاننا أو اسـتـهـجـاننا، لذلك هناك أكـثـر من سـبب يدفـعنا للتـأكـيـد من أن أسلوبنا يستدعى الاستجابة الدافئة.

اجمع جمهورك

يقول دايل كارينجى تحت هذا العنوان: بما أننى أستاذ فى (فن الخطابة) تحدثت دائماً إلى جمهور صغير منتشر فى قاعة ضخمة بعد الظهر، وإلى حشد كبير متجمع فى القاعة ذاتها ليلاً، وقد ضحك الحشد المسائى من صميم القلب للأشياء التى جلبت الابتسامة فقط إلى وجوه جمهور بعد الظهر، كما صفق الحشد المسائى بسخاء فى الأماكن ذاتها التى كان جمهور فترة بعد الظهر يتجمع فيها من دون أى انفعال.. لماذا...؟

يُجيب دايل كارينجى قائلاً: هناك سبب واحد وهو أن النساء والأطفال يأتون فى فترة بعد الظهر لا يمكن أن يتوقع أن يكونوا متحمسين كجمهور الفترة المسائية، لكن ذلك ليس سوء تفسير جزئياً والحقيقة أن ما من جمهور يشعر بالإثارة عندما يكون متفرقاً وما من شيء يقضى على الحماس كالفراغات الواسعة والكراسى الفارغة بين المستمعين..

وإذا كنا سنتحدث إلى مجموعة صغيرة يجب أن تختار غرفة صغيرة وإذا كان المستمعون متفرقون، اطلب منهم التجمع فى المقاعد الأمامية قُربك، وأصر على ذلك قبل أن تبدأ بالكلام، لا تقف أمام المنبر إلا عندما يكون الجمهور ضخماً، حيث أن هناك سبباً يدعوك لذلك، ابق فى مستوى موازٍ لهم، قف بالقرب منهم، حطم كل الرسميات وأقم روابط حميمية، واجعل خطابك كالحديث.

دع الضوء يغمر وجهك

تحت هذا العنوان ينصح دايل كارينجى القارئ قائلاً: املأ الغرفة بالأنوار لتكشف أن الخطيب العادى ليست لديه أدنى فكرة عن الأهمية البالغة للإضاءة المناسبة، ودع الضوء يغمر وجهك فالناس يريدون رؤيتك، لأن التغييرات التى تطرأ على تعابيرك هى جزء، وجزء حقيقى من عملية التعبير عن الذات، وهى تعنى فى بعض الأحيان أكثر مما تعنيه كلماتك، إذا وقفت تحت الضوء مباشرة، ربما يكسو الظل وجهك، وإذا وقفت أمام الضوء مباشرة؛ من المؤكد أن لا يبدو واضحاً، أليس من الحكمة قبل أن تنهض للخطاب أن تختار البقعة التى تمنحك أفضل إنارة.

لا ضيوف فى المنبر

ينصح دايل كارينجى كل خطيب بالقيام بالآتى؛ لتوفير بعض المتاعب والإزعاج:

أولاً: يستطيع الابتعاد فى تضييع وقته سدى وعن العبث بملابسه والقيام بحركات عصبية تحط من قدره.

ثانياً: يجب أن يتدبر الخطيب أمر جلوس الجمهور، إذا أمكنه ذلك كى لا يجذب انتباههم دخول الأشخاص المتأخرين.

ثالثاً: يجب ألا يلتقى مع الضيوف على المنبر.

كن متزناً...

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجى: قف هادئاً وسيطر على نفسك وجسدك فذلك يمنحك انطباعاً فى السيطرة الذهنية والاتزان وعندما تنهض

لمخاطبة جمهورك لا تبدأ بعجلة، فهذه هى السمة المميزة للمبتدئ، تطلع إلى جمهورك للحظة وإن كانت هناك ضجة توقف قليلاً حتى تزول، ابق صدرك عالياً ويتساءل: لم الانتظار لفعل ذلك أمام الجمهور، لم لا تفعل ذلك يومياً حين تكون منفرداً بذاتك...؟... عندئذ يمكن أن تفعل ذلك تلقائياً أمام الناس.

فقبل أى شيء، إن الشيء الأهم فى إلقاء الخطاب هو الجانب النفسى فيه..

أساليب غريبة واهية تلقى باسم الإيماء

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجيك الإيماء ليس شيئاً يرتدى كالبزة بل هو مجرد تعبير خارجى عن حالة داخلية كالقبلات والضحك ودوار البحر ويجب أن تكون حركات الإنسان أشياء شخصية له، وبما أن الناس مختلفون فإن حركاتهم ستكون فردية إذا ما تصرفوا بشكل طبيعى، كما لا يجب أن يتعلم شخصان الإيماء بنفس الطريقة.

ويختتم هذا الفصل بقوله: لا يمكن أن أعطيك أية قواعد للإيماء لأن كل شيء يعتمد على مزاج الخطيب وعلى تحضيره وحماسه، وشخصيته وموضوعه، وعلى الجمهور، والمناسبة.

الفصل الثامن: كيف تفتتح الخطاب...؟!

فى بداية هذا الفصل يشير دايل كارينجى أن المهم بالنسبة للخطبة: أن تفتتح بمقدمة مثيرة، وبشيء يأسر الانتباه فى الحال والتخطيط مقدماً للكلمات الملائمة لكل من المقدمة والخاتمة.

ويقول: منذ أيام أرسطو قُسمت الكتب الخطاب إلى ثلاثة أقسام هى: المقدمة، والجسم، والخاتمة وبعده أصبحت المقدمة متمهلة كالعربة التى

يجرها حصان واحد، ولكن الأشياء تغيرت جذرياً؛ لذا على الخطيب أن يسير بسرعة الزمن النافذ للصبر.

ويقول: إذا أردت أن تستخدم مقدمة، صدقني، يجب أن تكون قصيرة كلائحة الإعلان؛ لأن ذلك يتطابق مع مزاج المستمع الحديث.

احذر الافتتاح بما يدعى قصة مرحة...

يقول دايل كارينجى: أنه غالباً ما يشعر المبتدئ لسبب مؤسف أن عليه أن يكون مضحكاً، ولكن جمهور المستمعين الذى من المفترض أن يثور فى وجهه، يستمع إليه من باب اللياقة باذلاً الجهد لاصطناع بصفة ضحكات بينما يرثى فى أعماقه لفشل هذا الخطيب المتظاهر بالمرح، لذلك احذر الافتتاح بما يدعى قصة مرحة.

لا تبدأ بالاعتذار...

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجى: أن الخطر الفادح الثانى الذى يقترفه المبتدئ فى المقدمة هو الاعتذار.. أنا لست بخطيب.. لست مهيأ للخطاب وما شابه ذلك، فلا تفعل ذلك أبداً....

آثر الفضول

يقول دايل كارينجى: على كل إنسان يرغب فى إلقاء خطاب، أن يدرس الرسائل التى يستخدمها الصحفيون للاستحواذ على اهتمام القراء فى الحال، إذ باستطاعتك أن تتعلم منهم أكثر مما تتعلمه من خلال دراسة مجموعات من الخطب المطبوعة... ويستعرض دايل كارينجى النقاط الرئيسية للمقدمة

فيما يلي :

أولاً : لم لا تبدأ بقصة.

ثانيــاً : ابدأ بتقديم مثل محدد.

ثالثــاً : الجأ إلى الاستعراض.

رابعــاً : اسأل سؤالاً

خامساً : لم لا تفتتح بسؤال رجل شهير

سادساً : اربط موضوعك بمصالح مستمعيك الحيوية.

سابعاً : استخدم قوة الانتباه الناتجة عن الحقائق المذهلة.

الفصل التاسع : كيف تختم الخطاب....؟

يقول دايل كارينجي : أن الخاتمة هي أكثر النقاط استراتيجية في الخطاب فما يقوله الإنسان في النهاية – أي ما يبقى في آذان المستمعين، هو ربما الكلمات التي تبقى عالقة في أذهانهم، لكن المبتدئين نادراً ما يقدرون أهمية هذه الزاوية المفيدة وغالباً ما تُترك خاتمتهم بشكل لا يقبل به أحد ويجب أن يخطط لخاتمة مسبقاً.

لخص أفكارك...

تحت هذا العنوان يقول دايل كارينجي : أن الخطيب ميَّال لتغطية أفكار كثيرة حتى في خطاب قصير تتراوح مدته ثلاث أو خمس دقائق، ومع ذلك قلة من الخطباء تدرك ذلك فهي تنقاد لافتراض أن تلك الأفكار واضحة وجلية، وبالتالي هي واضحة في أذهان المستمعين، لكن الأمر يختلف كلياً؛ لأن الخطيب كان قد فكَّر ملياً بما سيقوله، لكن أفكاره كلها هي جديدة بالنسبة للمستمع وبعضها يعلق في الذهن، لكن معظمها يتدحرج

باضطراب، لذلك لا بد أن – تلخص أفكارك –.

خاتمة مرحة

فينصح دايل كارينجى كل خطيب بأن تكون الخاتمة مرحة مستشهداً بما قاله (چورچ كوهان) وهو – اتركهم دائماً يضحكون عندما تقول وداعاً – إذا كانت لك القدرة على فعل ذلك يكون الأمر جيداً لكن كيف...؟ تلك هى المسألة كما قال هاملت: « وعلى كل إنسان أن يفعل ذلك بطريقته الخاصة ».

الاختتام بمقتطفات شعرية

يقول دايل كارينغى: ليس هناك خاتمة أكثر استحساناً من تلك التى تأتى مرحة أو شعرية،– وفى الحقيقة إذا استطعت الحصول على قطعة شعرية ملائمة لنهايتك يكون الأمر مثالياً، فهى تمنحك النكهة المطلوبة وستمنحك الوقار والتفرد والجمال.

الذروة

إن الذروة هى طريقة شائعة للاختتام، ومن الصعب تأليفها وهى ليست بخاتمة لجميع الخطباء ولا لجميع المواضيع ولكن عندما تؤلف بإتقان؛ تكون ممتازة، فهى تعمل كقمة ترتفع جملها القوية تدريجياً.

حين تشرف على الانتهاء

يقول دايل كارينجى: أن الخطيب لا يضيع خطابه ليتناسب مع روح العصر السائدة والمتميزة بالسرعة، لن يكون موضع ترحيب وفى بعض الأحيان يثير كراهية الآخرين.

الفصل العاشر: كيف تجعل ما تعنيه واضحاً...؟

يقـول دايل كـارينجى: إنَّ كل خطاب ولا يهـم إن كـان الخطيب يدرك ذلك أم لا.. لديه أربعة أهداف أساسية هى:

١- إيضاح شيئاً ما.

٢- التأثير والإقناع.

٣- الحث على التحرك.

٤- التسلية.

استخدم المقارنة لزيادة التوضيح...

يقول دايل كارينجى: بالنسبة للإيضاح لا تستخف بأهميته أو صعوبته، لقد استمعت مرة إلى شاعر أيرلندى أثناء أمسية قرأ خلالها عدة قصائد، فلم يفعل ١٠٪ من المستمعين ما الذى يقوله، وهناك الكثيرون من الخطباء الخصوصيين والعاميين هم مثله.. ويؤكد دايل كارينجى: أنه متى تفهم الإنسان أى موضوع؛ صار بإمكانه أن يحدد منه موقفاً، فإما أن يوافق ويؤيد وإما أن يعارض معارضة متفهمة، والإنسان عدو ما يجهل، فإذا لم يتوصل إلى فهم ما تريد وبأُسلوب معقول؛ فإنه فى أهون الحالات سيعارضك.

تجنب التعابير التقنية...

يقول دايل كارينجى: إذا كنت من ذوى الاختصاصات التقنية، إذا كنت محامياً أو طبيباً أو مهندساً، فضاعف حذرك حين تتحدث إلى الآخرين وعبر عن نفسك بتعابير واضحة مقدماً التفاصيل الضرورية. أنا أقول ضاعف حذرك، فبصفتى اختصاصى، استمعت إلى مئات الخطب التى فشلت أمام

هذه النقطة فشلاً ذريعاً، وبما أن الخطباء بدوا وكأنهم غير واعيين؛ جهل سائر الجمهور بالنسبة لاختصاصهم فما الذى حدث..؟ تحدثوا على نحو غير مترابط، وقدموا أفكاراً مستخدمين معايير تناسب تجربتهم لكنه بالنسبة لغير الخبراء كانت بصفاء النهر.

ولكن ماذا يجب أن يفعل مثل هذا الخطيب؟... يجيب دايل كارينجي قائلاً: يجب أن يقرأ ويحفظ النصيحة التالية. إنه لعمل جيد أن تختار إنساناً يبدو الأقل ذكاء من بين الجمهور، وتحاول أن تثير اهتمامه بنقاشك، وهذا ما يمكن فعله فقط من خلال العبارات النيرة والتفكير الواضح، قل فى نفسك وإن أحببت قل بصوت مرتفع أنك ستحاول أن تكون واضحاً حتى أن الطفل سيتفهم، ويتذكر شرحك للمسألة التى تناقشها.

سر وضوح لنكولن....

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى: كان لنكولن يعشق تقديم المقترحات حتى تتضح الأمور للجميع. ثم يقول أن السبب الشائع لفشل الناس فى الإيضاح هو: أن الشيء الذين يرغبون فى إيضاحه ليس واضحاً تماماً لديهم؛ فتأتى تعابيرهم غامضة وأفكارهم غير واضحة، والنتيجة هى تعمل أذهانهم بضباب فكرى مثلما تفعل الكاميرا فى الضباب الحقيقى.

كرر أفكارك المهمة بطرق مختلفة...

يقول دايل كارينجى: أن نابليون ذكر أن التكرار هو المبدأ المهم الوحيد فى (فن الخطابة)، لقد أدرك ذلك؛ لأن الفكرة التى تتضح له يستوعبها الآخرون بسرعة، وكان يدرك أن تَفَّهمُ الأفكار الجديدة يحتاج إلى وقت

طويل، وأن على الذهن أن يبقى مسلطاً عليها، وباختصار عرف بوجوب تكرارها ولكن ليس باللغة ذاتها، فالناس تنفر من ذلك ولكن إذا جاء التكرار بعبارات جديدة مختلفة، لن يعتبرها المستمعون تكراراً.

استخدم أمثلة عامة ووقائع محددة...

تحت هذا العنوان يشير دايل كارينجى إلى إحدى الوسائل المضمونة والهامة التى توضح أفكارك هى أن إلحاقها بأمثلة عامة ووقائع محددة. فما هو الفرق بين الاثنين؟...الأول: هو مثلما تعنى الكلمة عام، والآخر: محدد.

وينصح دايل كارينجى كل خطيب بأن يكون واقعياً ومحدداً، إذ أن صفة التحديد لا تزيد من الوضوح فحسب، بل إنها تزيد من الإقناع والإثارة والتسلية أيضاً.

لا تنافس ما عز الجبل...

تحت هذا العنوان الغريب قال دايل كارينجى: توقف البروفسور وليم جايمس فى أحد خطبه أن باستطاعة المرء أن يذكر نقطة واحدة من خلال المحاضرة، والمحاضرة التى أشار إليها دامت ساعة ومع ذلك استمعت إلى خطيب حدد وقت خطابه بثلاثة دقائق، استهل القول: بأنه أراد أن يلفت انتباهنا إلى إحدى عشرة نقطة...

ويسأل هل يحاول شخص ذكى القيام بشيء سخيف كهذا...!!

ومع ذلك يقول دايل كارينجى: إذا غطيت عدة جوانب من موضوعك، من الأفضل أن تكون موجزاً فى النهاية.

الفصل الحادى عشر : كيف تثير اهتمام جهودك . . . ؟

فى بداية هذا الفصل يقول دايل كارينجى : هذه الصفحة التى تقرأها الآن وقطعة الورق التى تحدق فيها هى عادية جداً أليس كذلك . . . لقد رأيت آلاف لا تحصى مثلها حتى إنها تبدو الآن مملة وتافهة ولكن إذا أخبرتك حقيقة غريبة عنها؛ فمن المؤكد سيثار اهتمامك، وهنا يكمن أحد الأسرار التى تثير الناس ألا وهى الحقيقة التى يجب أن يستفيد منها الإنسان فى حياته اليومية . . فالقديم لم يعد يجذبنا، نحن نريد أن نخبر بشيء جديد عن القديم .

كيف يؤثر بك حمض الكبريتيك . . . ؟ !

يؤكد دايل كارينجى : أن حمض الكبريتيك شيء هام جداً للإنسان الذى لا يعرف عنه شيئاً مؤكداً أن عمله يؤثر بكل تأكيد ويقول : اذهب حيثما تشاء، فأنت لن تستطيع أن تتجنب تأثيره، إننا لا نستطيع أن نذهب إلى الحرب من دونه، ولا نعيش بسلام من دونه، وهكذا قلما يبدو معقولاً أن هذا الحمض الضرورى للإنسان لا يعرفه الإنسان العادى .

أكثر ثلاثة أشياء إثارة فى العالم...

تساءل دايل كارينجى : ما هى تلك الأشياء بقصد أكثر ثلاثة أشياء إثارة فى العالم؟ . . . ويجيب قائلاً : إنها الجنس، والملكية، والدين، ويقول بواسطة الأول نجدد الحياة وبواسطة الثانية نحافظ عليها وبواسطة الثالثة نأمل فى استمرارها . إن الجنس الذى نمارسه، وملكيتنا، وديننا هم الذين يثيرون اهتمامنا واهتمامنا ينبع من ذواتنا .

ثم يسأل القارئ قائلاً : هل تود أن تعرف أى نوع من الناس أنت؟ . . .

إننا نعالج الآن موضوعاً مثيراً، فنحن نتحدث عنك.. إننا نمسك بمرآة تظهر نفسك الحقيقية فتراها كما هى تماماً.. راقب أحلام اليقظة لديك، ما الذى نعنيه من خلال كلمة أحلام اليقظة، وتشكل أحلام اليقظة الدلالة الرئيسية لشخصيتنا، وهى انعكاس لطبيعتنا التى تعدلها تجاربنا الخفية أو المنسية. وأحلام اليقظة تؤثر دون شك بميولنا إلى تضخيم ذواتنا وتبرير أنفسنا اللتان يرتكز العمل عليهما..

لذلك تذكر أن الناس الذين تتحدث إليهم، يقضون معظم وقتهم عندما لا ينشغلون بعمل التفكير فى أنفسهم وتمجيد ذواتهم.

كيف تكون محدثاً جيداً...؟

ويقول دايل كارينجى: أن سبب إخفاق الكثيرين فى أن يصبحوا محدثين جيدين هو حديثهم عن الأشياء التى تثير اهتمامهم فقط، وربما يكون هذا مملاً للآخرين.. اعكس الآية، استدرج الشخص الآخر إلى التحدث عن اهتماماته وعن عمله وأهدافه وعن نجاحه.. أو إذا كانت أماً، عن أطفالها.. افعل ذلك واستمع بإصغاء فتمنحها السرور وستُعتبر محدثاً لبقاً مع أنَك لم تتحدث إلا قليلاً ....

نوع المواضيع التى تجذب الانتباه

تحت هذا العنوان قال دايل كارينجى: ربما تسأم الناس إذا ما تحدثت عن الأشياء والأفكار، لكن قلما تفشل فى جذب انتباههم، عندما تتحدث عن الناس، تذكر أيضاً أن أكثر الأشياء إثارة للاهتمام فى العالم: هو الحديث عن الناس، فأخبرنا قصصاً عن شخصين تعرفهما، أخبرنا لم نجح أحدهما وفشل

الآخر . . .؟ فنحن سنكون فى غاية السرور للاستماع إلى ذلك، تذكر هذا الشيء واستفد منه، لأنه أكثر بكثير من إلقاء المواعظ المجردة التافهة .

كن موضوعياً...

يطالب دايل كارينجي كل خطيب أن يكون موضوعياً ومحدداً وواقعياً .

بناء الكلمات الموحية....

يقول دايل كارينجي : فى عملية لفت الانتباه، يوجد عنصر مساعد ووسيلة واحدة هى فى غاية الأهمية ومع ذلك يتجاهلها الكثيرون ولا يبدو أن الخطيب العادى يعى وجودها ولم يفكر بها على الإطلاق وهى استخدام الكلمات التى ترسم الصور ، فالخطيب الذى يسهل الاستماع إليه : هو الذى يرسم صوراً تتدفق أمام عينيه، والخطيب الذى يستخدم رموزاً غامضة وعامة تخلو من الألوان، يجعل المستمعين يشعرون بالنعاس .
إن الصور حرة كالهواء الذى تستنشقه ... وزعها خلال خطاباتك ومحادثتك؛ فتكون أكثر تسلية ونفوذاً

أهمية الأضواء فى جذب الانتباه

تحت هذا العنوان يحكى دايل كارينجى : عن التهجم الذى وجه (ماكول) إلى (تشارلز الأول) وأن (ماكولى) لا يستخدم الصور فقط، بل يستخدم أيضاً جملاً متوازية، فالأضداد الحازمة تستحوذ على اهتمامنا .

الإثارة مُعدية

تحت هذا العنوان كتب دايل كارينجى قائلاً: إن الإثارة مُعدية، ومن المؤكد أن يلتقطها المستمعون منك.

الفصل الثانى عشر: كيف تحسن أسلوبك...؟!

يقول دايل كارينجى فى هذا الفصل: إننا نقاس كل يوم خلال حديثنا وكلماتنا تعكس تفكيرنا الدقيق، وتخير المستمع البصير عن معارفنا وهى إشارات واضحة عن ثقافتنا وعلومنا، ولدينا أربع روابط مع العالم، ونحن نصنف ونفهم طبقاً لأربعة أشياء، بما نفعله، وكيف نبدو...؟ وبما نقوله...؟ وكيف نقوله...؟ ومع ذلك يبقى الكثيرون يتخبطون فى الحياة من دون أن يبذلوا أى جهد فى سبيل إغناء تعابيرهم.

ويضيف دايل كارينجى: ربما تتساءل كيف نصبح معتادين على الكلمات، منحها بإسلوب جميل وصحيح...؟ لحُسن الحظ ليس هناك غموض أو شعوذة بشأن الرسائل التى يجب استخدامها، وهذه الرسائل سر مفتوح، فقد استخدمها لنكولن بنجاح مذهل، وفى نهاية الفصل يقول دايل كارينجى: كم هى الأشياء الجديدة قليلة...!، كم يدين الخطباء العظماء لقراءهم وارتباطهم بالكتب...!، وفى الكتب هناك يكمن السر، فمن يرغب فى أن يُغنى ويوسع مخزن كلماته ينبغى أن يغسل ويصقل ذهنه باستمرار فى روافد الأدب.

ويستشهد بما قاله جونب برايت: ما يحزننى حين أكون موجوداً فى مكتبة هو أن الحياة قصيرة جداً ولا أمل لى بقراءة الماضى المحدود أمامى. وقد أصبح جونب برايت أحد أشهر الخطباء فى عصره، حيث اشتهر ببلاغته

وجودة لغته الإنجليزية، وكان يحفظ مقاطع طويلة من أشعار ميلتون وشكسبير، وكان يفقد الفردوس المفقود للشاعر ميلتون كل سنة من أجل إغناء كلماته. كما يشير دايل كارينجى إلى أن تشارلز جايمس فوكس قرأ كتابات شكسبير بصوت مرتفع كى يُحسن أسلوبه.

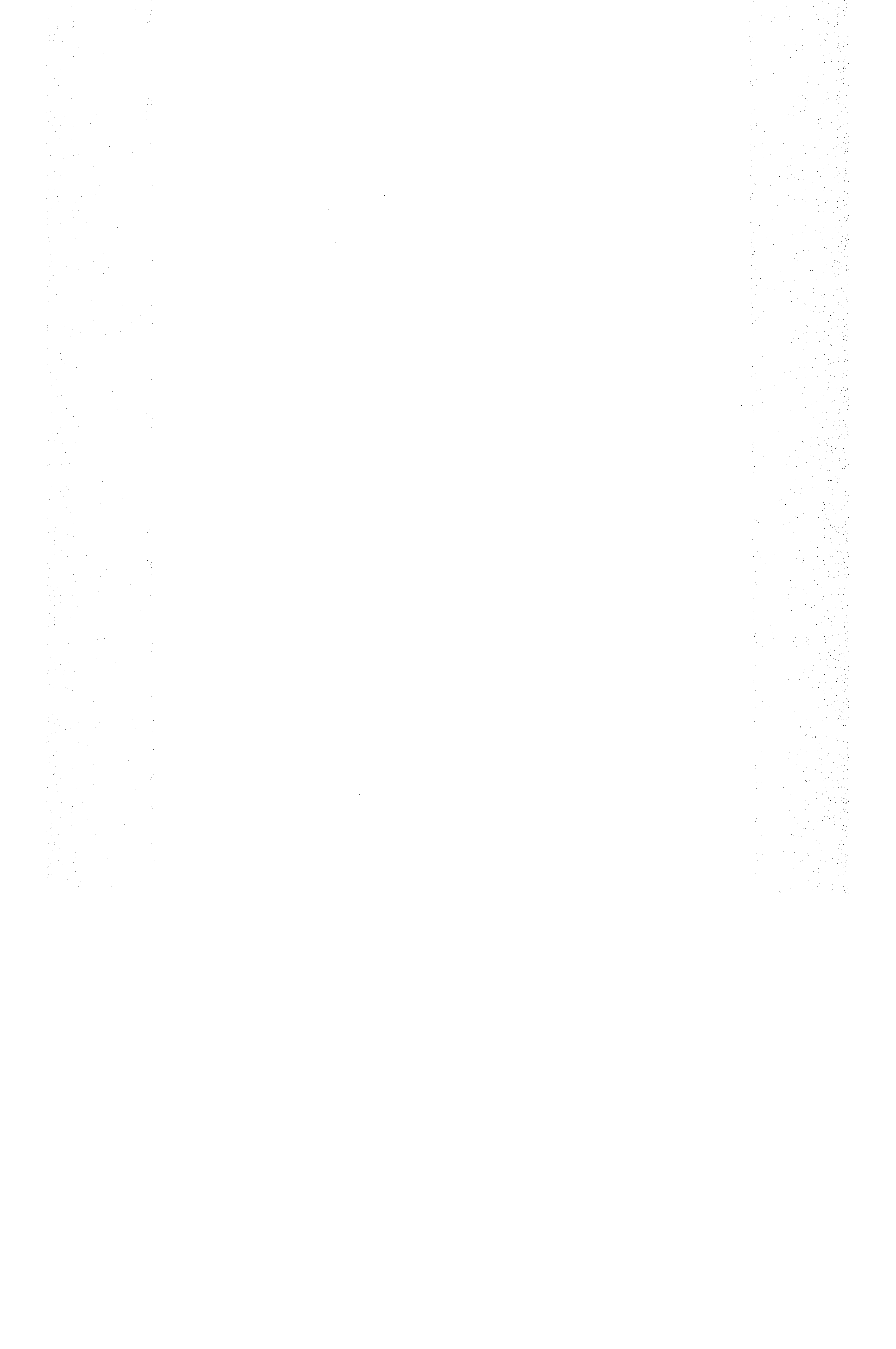
وقد كتب لنكولن إلى شاب يتوق ليصبح محامياً ناجحاً «إن السر يكمن فى الحصول على الكتب وقراءتها ودراستها بانتباه، إن العمل هو الشيء الأساسى».

وختاماً:

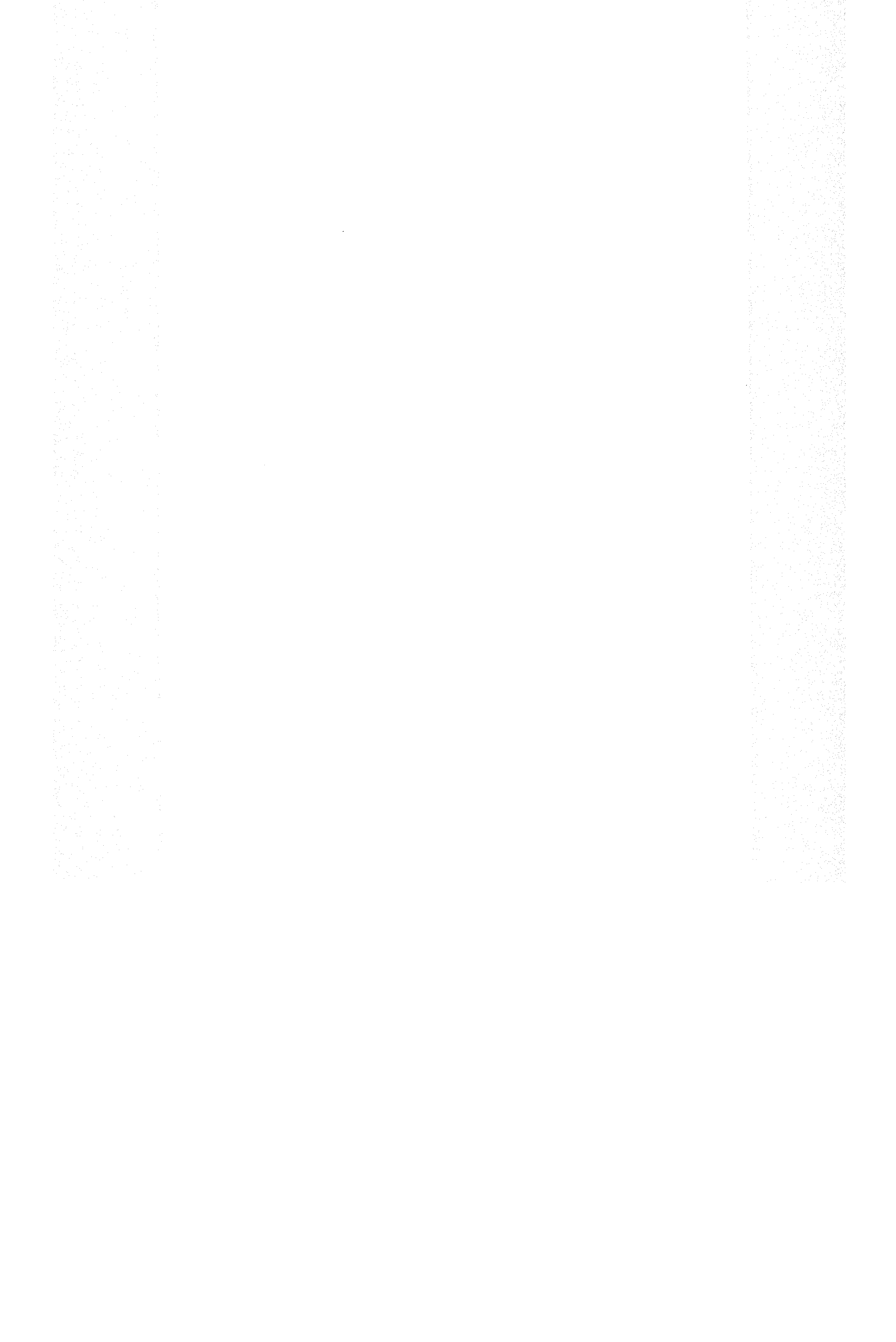
فى هذا الإصدار حاول دايل كارينجى أن يجعل القارىء قادراً على تخطى عقبة الخوف من مواجهة الجمهور؛ وذلك بالتحضير الجيد للكلمة أو الخطاب وضرب الأمثال بهؤلاء الذين أصبحوا خطباء وكيف حضر أشهر الخطباء خطبهم كما دعى كل شخص يرغب أن يكون خطيباً أن يعمل على تحسين ذاكرته، موضحاً العناصر الأساسية للخطاب الناجح، وأسرار الإلقاء الجيد، وكيف يمكن افتتاح الخطاب أو الخطبة وكيف تختتم وكيف تجعل ما تعنيه واضحاً وكيف تثير اهتمام جمهورك وكيف تحسن أسلوبك، – إنها دعوة للارتقاء بالقدرات الإنسانية.

والله الموفق والمستعان

يُوسُف أبو الحجَّاج الأقصُرى




الفصل الأول
تنمية
الشجاعة والثقة بالنفس



الفصل الأول

تنمية الشجاعة والثقة بالنفس

أكثر من خمسمائة ألف رجل وامرأة، منذ سنة ١٩١٢، كانوا أعضاء في معهدى المخصص لفن الخطابة. معظمهم كتب إلىّ رسائل يقول فيها: «حين استدعيت للوقوف والتحدث أمام الناس؛ أصابنى الارتباك والخوف؛ حتى أننى لم أستطع أن أفكر بوضوح، كما لم أعد أتذكر ما الذى كنت أنوى قوله. كنت أريد أن أكتسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير القويم، أن أُرتب أفكارى بشكل منطقى، وأن أكون قادراً على التعبير بوضوح وإقناع أمام رجال الأعمال أو أمام رواد النوادى أو أمام الجمهور».

لنذكر حالة واقعية: منذ عدة سنوات، انضم سيد يدعى د. و. غانت إلى معهدى فى فيلادلفيا، وبعد فترة قصيرة من بدء الفصل الدراسى، دعانى لتناول الغداء معه فى نادى الصناعيين. كان رجلاً فى منتصف عمره، وقد عاش حياة حافلة بالنشاط إذ كان رئيساً لمؤسسة صناعية ومسئولاً فى العمل الكنائسى والنشاطات المدنية. وفيما نحن نتناول طعام الغداء، انحنى على الطاولة وقال: «لقد دُعيت عدة مرات لإلقاء كلمة أمام مختلف التجمعات، لكننى لم أستطع ذلك. إذ كنت أرتبك وأفقد القدرة على التفكير تماماً، فابتعدت عن هذه الفكرة طيلة حياتى – لكننى الآن رئيس مجلس أمناء الجامعة، ويجب علىّ أن أترأس اجتماعات المجلس، لذلك ينبغى أن أُلقى بعض الخطابات.. فهل تظن أن باستطاعتى أن أتعلم فن الخطابة فى آخر

حياتى؟».

أجبته قائلاً: «هل أظن، يا سيد غانت...؟ هدف المسألة هى خارج نطاق ظنى، فأنا أعرف أنك تستطيع ذلك. أعرف أنك تستطيع إذا ما تدربت واتبعت التعليمات والتوجيهات».

أراد أن يصدق ذلك برغم عدم اقتناعه حيث أجاب: «أخشى أن تكون مسرفاً فى لطفك، وأنك تحاول فقط أن تشجعنى».

بعدما أنجز تدريبه، فقدت الاتصال به فترة من الزمن، ثم التقينا فيما بعد ثانية فى نادى الصناعيين، جلسنا فى الزواية ذاتها وإلى الطاولة نفسها. وعندما ذكّرته بحديثنا الماضى وسألته عما إذا كنت متفائلاً جداً حينذاك. تناول دفتر الملاحظات من جيبه وأشار إلى لائحة بالخطابات التى ألقاها واعترف بأنه من خلال المقدرة على إلقاء الخطابات، اكتسب ثقة كبيرة بالنفس واستطاع بالتالى أن يؤدى المزيد من الخدمة للمجلس وهذه هى أهم الأشياء فى حياته.

قبل ذلك، عقد مؤتمر مهم بشأن نزع السلاح، فى واشنطن، وحين عُلم أن رئيس الوزراء البريطانى يخطط لحضوره، أرسلت معمدانية فيلادلفيا برقية تدعوه لإلقاء خطاب فى ذلك الاجتماع الضخم الذى سيُعقد فى المدينة. وقد أخبرنى السيد غانت أن الاختيار وقع عليه من بين المعمدانيين فى المدينة، لتقديم رئيس الوزراء البريطانى إلى الجمهور.

هذا هو الرجل الذى جلس إلى الطاولة ذاتها منذ أقل من ثلاث سنوات ليسألنى عما إذا كنت أعتقد أنه يستطيع أن يخطب أمام الجمهور...!

فهل السرعة التى انطلق خلالها فى القدرة على إلقاء الخطب هى غير

اعتيادية؟ . . . ليس على الإطلاق، فهناك مئات من الحالات المماثلة. فمثلاً ـ لنأخذ حادثة معينة أخرى ـ منذ سنوات أمضى طبيب من بروكلين، اسمه الدكتور كورتيس الشتاء فى فلوريدا بالقرب من ملعب تدريب على لعبة البايسبول، وبما أنه يستهوى هذه اللعبة، كان يذهب دائماً لمشاهدة اللاعبين أثناء التدريب وبمرور الزمن، أصبح صديقاً لهم ودُعى لحضور مأدبة أُقيمت على شرفهم.

بعد تناول القهوة والمكسرات، دُعى بعض الضيوف البارزين لإلقاء الخطب. وفجأة، وكأن انفجاراً غير متوقع قد حدث، سمع الرامى يقول: وسأطلب من الدكتور كورتيس أن يتحدث حول صحة لاعب البايسبول».

فهل كان جاهزاً لذلك؟ . . . طبعاً، كان لديه أفضل تحضير فى العالم؛ فقد درس علم الصحة ومارس الطب منذ ثلث قرن تقريباً. كان باستطاعته أن يجلس فى مقعده ويتحدث عن الموضوع بطلاقة إلى الرجال الجالسين إلى يمينه ويساره، لكن الوقوف والتحدث عن الأشياء ذاتها إلى جمهور صغير كان أمراً آخراً. تضاعفت دقات قلبه إذ لم يسبق له أن ألقى خطاباً فى حياته، كما تلاشت الأفكار من رأسه.

فما الذى سيفعله؟ . . . كان الجمهور يصفق ويهتف متطلعاً إليه، هز رأسه، لكن ذلك سعَّد الصيحات التى ازدادت إلحاحاً: «الدكتور كورتيس! تكلم! تكلم! . . .».

كان فى وضع محزن للغاية. فقد أدرك أنه إذا ما نهض للكلام، فإنه سيفشل ولن يقدر على النطق حتى بجمل قليلة، وهكذا نهض، ومن دون

التفوه بأية كلمة، خرج بهدوء من القاعة وهو يشعر بالذل والجرح.

ليس من الغريب أن أول ما فعله لدى عودته إلى بروكلين هو: الانخراط فى معهدى لتعليم فن الخطابة، فهو لا ينوى أن يقف محرجاً كالأخرس مرة ثانية.

كان من نوع الطلاب الذين يسر الأستاذ بهم، إذ كان مخلصاً جداً، ومتحمساً لأن يصبح قادراً على التحدث بطلاقة، ولم يكن هناك أدنى شك برغبته هذه. كان يحضر خطبه مسبقاً ويتدرب عليها بإصرار، ولم يتخلف عن حضور أية ساعة طيلة الفصل الدراسى.

فعل تماماً ما يفعله أى تلميذ مجتهد عادة، إذ تطور بسرعة تعدت آماله كلها. وبعد الدروس القليلة الأولى، خف توتره وازدادت ثقته بنفسه وأصبح خلال شهرين، نجم الخطابة بين أقرانه، وسرعان ما بدأ بقبول الدعوات لإلقاء الخطب، وهو الآن يزهو بشعور البهجة الناتجة عن ذلك، كما كسب عن طريق الخطب العديد من الأصدقاء.

حين سمع عضو فى حملة الجمهوريين الانتخابية بمدينة نيويورك إحدى خطبه، دعاه لإلقاء خطب تساند الحزب الجمهورى. وكم كان سيندهش هذا السياسى لو علم أن هذا الخطيب غادر مأدبة عامة منذ سنة وهو يشعر بالخجل والارتباك حين انعقد لسانه خوفاً من الجمهور!

إن كسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير بهدوء أثناء التحدث إلى مجموعة من الناس، ليس أمراً صعباً مثلما يتخيل معظم الناس. وهى ليست موهبة وهبها الخالق لأفراد قليلين، بل هى تشبه لعبة الغولف. وباستطاعة كل فرد أن ينمى طاقته الكامنة إذا ما كانت لديه رغبة كافية لذلك.

هل هناك أى سبب يحول دون قدرتك على التفكير أثناء وقوفك أمام

الجمهور مثلما تفعل حين تكون جالساً؟ . . .بالتأكيد، ليس هناك أى سبب . وفى الحقيقة، من المفترض أن تفكر بشكل أفضل حين تواجه الناس؛ لأن حضورهم يثيرك ويرفع من قدرتك . سيخبرك عدد كبير من الخطباء أن وجود الجمهور هو بمثابة محرك يدفع العقول للعمل بفعالية أكثر . ففى مثل تلك، الأحوال تندفع الأفكار، والحقائق، والآراء التى لم تحسب أنك تمتلكها، وهكذا ليس عليك إلا البحث عنها، ووضع اليد الحافظة عليها . هذا ما يجب أن تجربه وتتدرب عليه . . وكن متأكداً من أن التدريب والممارسة ستزيل خوفك من الجمهور وتمنحك الثقة بالنفس والشجاعة التى لا مثيل لها .

لا تتصور أن حالتك صعبة بشكل غير عادى، فمعظم الذين أصبحوا فيما بعد ممثلين عن أجيالهم، أصيبوا فى بادئ الأمر بالخوف وضعف الثقة بالنفس .

- **وليم جينينغز براني**، الذى كان مقاتلاً شجاعاً، اعترف أن ركبتيه اصطدمتا لدى محاولته الأولى .

- **مارك توين**، حين وقف يخطب لأول مرة، شعر وكأن فمه مليء بالقطن بينما تضاعفت سرعة نبضه .

غرانت ب . فيكسبورغ، قائد أعظم جيوش العالم نحو النصر، حاول أن يتحدث أمام الجمهور بما يشبه الاختلاج العام .

- **جان جورييه**، أشهر الخطباء السياسيين الذين أنجبتهم فرنسا فى عصره، بقى سنة كاملة منعقد اللسان فى قاعة الاجتماعات قبل أن يتمكن من استجماع شجاعته كى يلقى الخطاب الافتتاحى .

- **جورج لويد**، اعترف قائلاً : « أول مرة حاولت فيها إلقاء خطبة أمام

الجـمـهـور، شـعـرت بحـالة من اليأس. إن مـا أقـوله ليس مـجـرد كلمـات، بل حقيقة أكيدة، فلساني التصق بأعلى فمي، وقلما استطعت التفوه بكلمة واحدة».

جـون برايت، الرجل الإنكليزي الشهير الذي دافع خلال الحرب الأهلية في إنكلترا عن قضية الاتحاد والتحرر، شعر أمام الجمهور الذي احتشد في مبنى المدرسة بالخوف، حتى أنه التمس من رفيقه أن يبعث بإشارة له حين يخطئ.

- **تشـارلز سـتيـوارت بارنيل**، الزعـيم الأيرلندي العظيم، كـان في أول عهده كخطيب وطبقاً لشهادة أخيه: عصبياً جداً حتى أنه كان حين يمسك بقبضته بشدة تنغرس أظافره بلحمه ويتدفق الدم من راحة يده.

- **دزرائيـلي**، اعترف بأنه فضَّل قيادة كتيبة خالية على مواجهة مجلس العموم لأول مرة. إذ كان خطابه الأول هناك فاشلاً للغاية.

والحقيقة هي أن أشهر الخطباء في إنكلترا بدوا متعثرين أول مرة، حتى أنه ساد اعتقاد في البرلمان أن هناك لعنة تحل بالشبان، حين يلقون أول خطاب لهم.

بعد الاطلاع على حياة الكثيرين من الخطباء، ومساعدة الكثيرين منهم، لا يستغرب المؤلف دائماً حين يجد لدى الطالب، في البداية بعض الارتباك والتوتر العصبي.

هناك بعض المسئولية في إلقاء الخطبة، حتى ولو كانت موجهة إلى عدد قليل من الرجال أو النساء. وهناك نوع من التوتر والإثارة. وقد قال سيسرو، منذ ألفي سنة تقريباً: إن جميع الخطباء ذوي الجدارة الحقيقية يتميزون بالعصبية.

يتـعـرض الخطبـاء لمثل هذا الشـعـور حـتى حـين يتـحـدثون عـبـر الإذاعـة. فتشارلي تشابلن، الذي من المؤكد أنه معتاد على جمهوره، شعر حين دخل

إلى غرفة الإذاعة وواجه المذياع بمعدته تتخبط تماماً، مثلما يشعر من يعبر الأطلسي خلال شهر شباط العاصف.

مر بمثل هذه التجربة جايمس كيركوود، الممثل السينمائى الشهير، فقد اعتاد أن يكون نجماً يخطب فى المسرح، لكنه حين خرج من غرفة الإذاعة، بعد مخاطبة الجمهور غير الظاهر، كان يمسح العرق عن جبينه وإعترف قائلاً: «إن ليلة الافتتاح فى برودواى ليست بشيء يذكر بالمقارنة مع هذا».

إن بعض الأشخاص يعانون من الارتباك دائماً، رغم عدد الخطب التى كانوا ألقوها فى الماضى؛ وذلك قبل دقائق قليلة من استجماع ثقتهم والوقوف على أقدامهم.

حتى أن لنكولن ظل يشعر بالخجل فى اللحظات الأولى من افتتاح خطبه ويقول مستشاره القانونى هرندون: «كان يتردد جداً فى البداية، ويبدو أن من الصعب عليه التأقلم بمحيطه، إلا أنه كان يكافح وهو يشعر بالارتباك والحساسية، الأمر الذى يزيد من سوء مظهره. لقد رأيت السيد لنكولن مراراً وتعاطفت معه أثناء تلك اللحظات، حين يبدأ حديثه؛ يرتجف صوته ويبدو غليظاً مزعجاً، حتى أن وجهه الأسود المصفر وتجاعيده ومظهره العام يبدون أنهم ضده، لكن ذلك لا يحدث إلا لوقت قصير إذ سرعان ما يستعيد رباطة جأشه ودفئه ووداعته، ويبدأ بالتالى خطابه الحقيقى». ربما تكون تجربتك مماثلة لتجربته، فمن أجل الحصول على معظم ما تستطيع من جهودك لتصبح خطيباً جيداً أمام الجمهور، ولتحصل على ذلك بسرعة وفعالية، هناك أربعة أشياء ضرورية:

■ **أولاً : ابدأ برغبة قوية.**

إن هذا ذو أهمية كبرى أكثر مما تتصور. فإذا استطاع الأستاذ أن ينظر إلى عقلك وقلبك ويتأكد من عمق رغباتك، فإن باستطاعته التنبؤ من سرعة التقدم الذى ستحرزه، فإن كانت رغبتك شاحبة وهزيلة، فإن إنجازاتك ستأتى على منوالها، لكن إذا ما تتبعت موضوعك بإصرار وحيوية، فما من شيء تحت السماء يستطيع أن يهزمك.

- لذلك، وجه اهتمامك بإتجاه دراسة الذات، عدد فوائدها بما ستعنيه لك وفكر بالثقة بالنفس، والقدرة على الحديث بشكل مقنع أكثر أمام الجمهور، فكر بما يمكن أن يعنيه وما الذى يجب أن يعنيه مادياً، فكر بما يمكن أن يعنيه لك على الصعيد الاجتماعى، فكر بزيادة النفوذ الشخصى والزعامة التى سيمنحك إياها.

قال تشونسى م. ديبيو: «ليس هناك من إنجاز يستطيع أى انسان أن يحقق من خلاله ذاته ويضمن لنفسه مقاماً رفيعاً مثل القدرة على الحديث بشكل مقبول».

واعترف مرة خطيب قائلاً: «قبل دقيقتين من البدء بالخطاب، أفضل لو أننى جُلدت على أن أستهل خطابى، لكن بعد دقيقتين من البدء، أفضل أن أُقتل على أن أتوقف».

لدى بذل أى مجهود، يصاب بعض الأشخاص بالوهن ويرتمون خلال الطريق، لذا يجب أن تظل تفكر بما ستعنيه لك تلك المهارة حتى تبقى رغبتك قوية صادقة. وباختصار، اجعل من إمكانية المضى فى ذلك أمراً سهلاً. واجعل من التراجع عنه أمراً صعباً.

عندما أبحر يوليوس قيصر عبر القناة، ونزل مع جنوده إلى ما يسمى اليوم إنكلترا. فما الذى فعله ليضمن نجاح جيشه؟... فعل شيئاً ذكياً: أوقف جنوده على صخور دوفر الكلسية وجعلهم ينظرون إلى الأمواج المترامية على انخفاض مئتى قدم. ولما رأوا ألسنة النيرات تلتهم السفن التى كانوا يركبونها، أدركوا أنهم أصبحوا فى بلاد العدو، وفقدوا الروابط الأخيرة بالقارة بعدما احترقت وسائل التراجع، ولم يبق سوى شيء واحد أمامهم: التقدم والفتح، وهذا تماماً ما فعلوه.

تلك كانت روح القيصر الخالدة لما لا تتخذها لنفسك فى حرب إبادة ضد الخوف الأحمق من الجمهور.....؟

☆☆☆☆☆

■ **ثانياً: اعرف تماماً ما الذى ستتحدث بشأنه.**

لا يستطيع الإنسان أن يشعر بالارتياح حين يواجه مستمعيه إلا بعد أن يفكر ملياً ويخطط حديثه ويعرف ما الذى سيقوله؛ لأنه إن لم يفعل ذلك، سيكون كالأعمى الذى يقود أعمى فى مثل تلك الظروف، يجب أن يكون الخطيب واعٍ لنفسه وأن يشعر بالندم والخجل لإهماله.

كتب تيدى روزفلت فى مذكراته: «أنتخبت إلى المجلس التشريعى فى خريف سنة ١٨٨١. وقد وجدت نفسى أصغر رجل فى المجلس. ومثل سائر الشبان والأعضاء غير المتمرسين، وجدت صعوبة بالغة فى تعلم الخطابة، وقد استفدت كثيراً من نصيحة رجل ريفى عجوز ـ الذى كان من دون وعى يشرح عن دوق ويلينغتون، الذى كان نفسه يشرح عن شخص آخر، والنصيحة هى: «لا تتكلم حتى تتأكد أن لديك ما تقوله، واعرف عما ستتحدث ثم قله واجلس».

كان يجب على الرجل الريفى الذكى هذا أن يخبر روزفلت بنصيحة أخرى تساعده فى التغلب على العصبية، كان يجب أن يضيف: «ما يساعدك على إلقاء الإحراج جانباً هو أن تجد ما تفعله أمام الجمهور، أن تستعرض شيئاً، أن تكتب كلمة على اللوح، أن تثير إلى بقعة على الخريطة، أو أن ترفع بعض الكتب والأوراق، إذ أن أى نشاط جسدى يخفى هدفاً وراءه، ربما يساعدك على الطمأنينة والارتياح».

حقيقة، ليس من السهل دائماً أن تجد سبباً للقيام بمثل تلك الأشياء، لكن يبقى ذلك اقتراح استخدمه إذا استطعت، لكن فى المرات الأولى فقط. فالطفل لن يتمسك بالمقاعد حين يتعلم المشى.

■ **ثالثاً : تصرف بثقة .**

كتب أحد أشهر علماء النفس الذين أنجبتهم أميركا، البروفسور وليم جايمس، ما يلى :

« يبدو أن الفعل يلى الشعور، وفى الواقع الفعل والشعور يسيران معاً، ومن خلال تعديل الفعل الذى هو ضمن سيطرة الإرادة أكثر، نستطيع أن نعدل الشعور بشكل غير مباشر » .

وهكذا، فإن الممر الطوعى إلى الفرح، إذا ما فُقد فرحنا التلقائى، هو أن نتحدث وكأننا فرحين مسبقاً . فإن لم يستطع هذا التصرف أن يجعلنا نشعر بالفرح، لن يستطيع أى شيء أن يجعلنا كذلك حينئذٍ .

وهكذا، لكى تشعر بالشجاعة، تصرف وكأنك شجاع . استخدم إرادتك كلها فى سبيل ذلك، ومن المحتمل أن تحل موجة الشجاعة محل موجة الخوف .

طبِّق نصيحة البروفسور جايمس . ولكى تنمى الشجاعة حين تواجه جمهوراً، تصرف وكأن لديك تلك الشجاعة . وطبعاً، إذا لم تكن مهيئاً لذلك، فإن كل التمثيل فى العالم لن يفيدك جداً . لكن حين تعرف عما ستتحدث، تقدم بشجاعة وخذ نفساً عميقاً . – فى الحقيقة، تنفس بعمق لمدة ثلاثين ثانية قبل أن تواجه جمهورك . فإن زيادة الأوكسجين ستنعشك وتمنحك الشجاعة .

لقد اعتاد المغنى العظيم جان دى ريزكى أن يقول : « عندما تلتقط أنفاسك ليزول التوتر العصبى » .

يعجب الناس بالشجاعة فى كل زمان ومكان، فمهما يغص قلبك إلى

الأعماق، تقدم بشجاعة، قف منتصباً وتصرف كأنك تحب ذلك.

قف مستقيماً وتطلع فى عيون الجمهور، ابدأ بالكلام بثقة وكأن الجميع يدينون لك بالمال، تخيل أنك كذلك، تخيل أنهم تجمعوا ليتوسلوا تمديد مدة الدفع. فالتأثير النفسى الناتج عن ذلك سيكون مفيداً.

لا تعبث بأزرار معطفك بعصبية أو تلعب بمسبحتك أو تفرك يديك وإذا اضطررت للقيام بحركات عصبية، فضع يديك خلف ظهرك وافرك أصابعك هناك حيث لا يستطيع أحد أن يراك.

وكقاعدة عامة، من السيء أن يختبئ الخطيب وراء الأثاث، إلا أن ذلك يمنحك القليل من الشجاعة فى المرات الأولى من وقوفك وراء طاولة أو كرسى حيث تمسك بها بشدة، أو تمسك بمسبحة بشدة فى يدك.

كيف استطاع تيدى روزفلت تطوير ميزة الشجاعة والاعتماد على النفس؟... هل زودته الطبيعة بروح جريئة تقدم على المخاطر؟... ليس الأمر كذلك. فهو يعترف فى مذكراته: «كنت فتى مزعجاً جداً، لكننى حين أصبحت شاباً صرت عصبياً غير واثق بمقدرتى الخاصة. فكان علىّ أن أدرب نفسى بقساوةٍ وإصرار، وذلك ليس لتطويع جسدى فحسب، بل لتطويع روحى أيضاً».

ولحسن الحظ، أخبرنا كيف حقق هذا التحول، فكتب يقول: «حين كنت فتى، قرأت مقطعاً فى أحد كتب ماربيت التى كانت تؤثر بى دائماً، فى ذلك المقطع، يشرح قائد جيش بريطانى كيف يكسب البطل ميزة اللاخوف، ثم قال أن كل إنسان تقريباً يصاب بالخوف لدى إقدامه على أى عمل، لكن الأمر التالى يبقى على الإنسان أن يحتفظ برباطة جأشه ويتصرف

وكأنه غير خائف، فبعد مضى بعض الوقت، يتحول الأمر من التظاهر إلى الحقيقة، ويصبح الإنسان غير خائف حقاً. هذه هى النظرية التى أتبعها، وإزاء جميع أنواع الأشياء التى كنت أخشاها فى البداية، من الدببة إلى الجياد إلى المسلحين، تظاهرت بأننى غير خائف، وتدريجياً زال الخوف عنى. ويستطيع معظم الناس القيام بهذه التجربة إن أراد». وأنت بإمكانك أيضاً أن تقوم بالتجربة ذاتها إن أردت، وكما قال المارشال فوش: «خلال الحرب، أفضل أنواع الدفاع هو الهجوم».

وهكذا ابدأ بالهجوم ضد مخاوفك، اخرج للقائها وتغلب عليها بشجاعتك وتأكد بأنك ستكون سيد المناسبة وسيد نفسك.

☆☆☆☆☆

■ **رابعاً: تدرب! تدرب! تدرب!...**

إن آخر نقطة نذكرها هنا هى فى غاية الأهمية فربما نسيت كل ما قرأته حتى الآن، لكن تذكر هذا: إن أول وآخر طريقة فعَّالة لتوليد الثقة بالنفس فى فن الخطابة، هى أن تقف وتخطب.

ويُختصر الأمر كله بكلمة أساسية هى: تدرب! التى من دونها لن تتوصل إلى أى شيء.

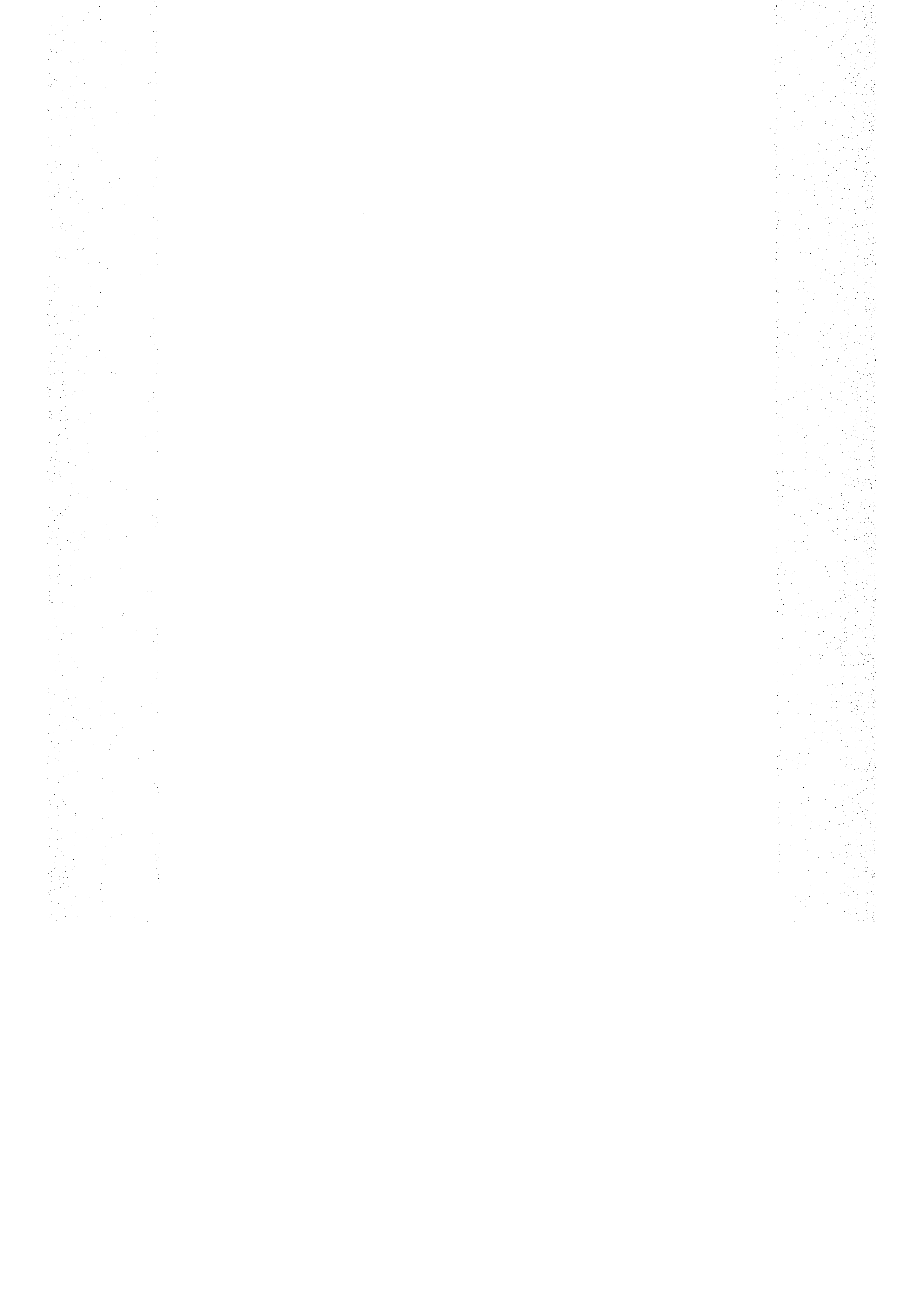
لقد حذر روزفلت قائلاً: «إن أى مبتدئ هو عرضه للإصابة بوباء البق. ووباء البق يعنى حالة من الإثارة العصبية، تصيب الإنسان فى أول مرة يخطب فيها أمام جمهور كبير، تماماً مثلما يصيبه حين يرى البق لأول مرة، أو حين يخوض معركة. إن ما يحتاجه الإنسان حينئذٍ ليس الشجاعة، ولكن السيطرة على الأعصاب». هذا ما يمكنك الحصول عليه من خلال التدريب العملى. فالأعصاب تهدأ تماماً من خلال العادة والتمرين الدائم لقوة الإرادة. فإن كان لدى الإنسان خطاباً جيداً؛ فإنه سيجيد الكلام أكثر حين يردده ويتدرب عليه باستمرار.

هل تريد أن تتخلص من الخوف من الجمهور...؟ لنرى ما هى أسبابه. يقول البروفسور روبنسون فى كتابه (صناعة العقل): «إن الخوف ناتج عن الجهل وعدم التأكد». وبكلمات أخرى: إنه نتيجة لعدم الثقة بالنفس.

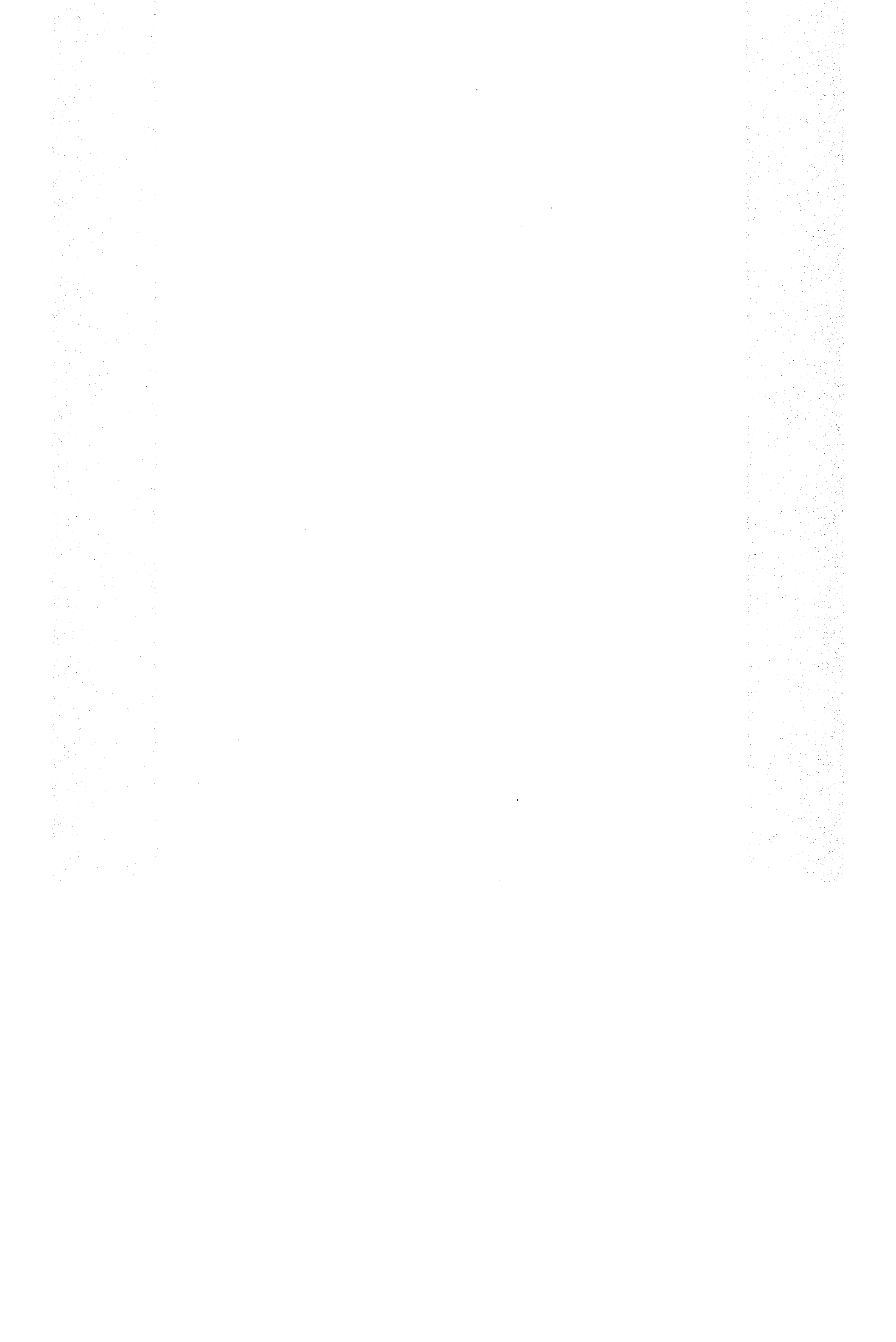
فما الذى يسبب ذلك؟... إنه نتيجة لعدم معرفة ما تريده فى الحقيقة وعدم معرفة ما الذى تريده سببه قلة الخبرة. فعندما يكون لديك سجلاً حافلاً بالتجارب؛ تتلاشى مخاوفك وتذوب، كما يذوب ضباب الليل تحت وهج الشمس.

هناك شيء أكيد : إن الطريقة المقبولة لتعلم السباحة، هى الغوص فى الماء. لقد مر وقت على قراءتك الكتاب، لِمَ لا تضعه جانباً الآن، وتمارس شيئاً عملياً...؟ اختر موضوعاً لديك معرفة سابقة به، وأنشئ خطاباً حوله، مدته ثلاث دقائق، تدرب على الخطاب عدة مرات، ثم قم بإلقائه أمام مجموعة من رفاقك، وضع كل جهدك وقوتك أثناء قيامك بذلك.

☆☆☆☆☆




الفصل الثانى
فن
تحضير الخطاب



الفصل الثانى

فن تحضيـر الخطــاب

كان من واجب المؤلف ومن دواعى سروره استلام وتحرير آلاف الخطابات فى السنة منذ عام ١٩١٢، تلك الخطابات لم يحررها طلبة الجامعات، بل رجال الأعمال ورجال الاختصاص. وإن كانت هناك أية تجربة تركت أثراً باقياً فى نفسه، فهى هذه التجربة الضرورة الملحة لتحضير الخطاب قبل الشروع بإلقائه، وأن يكون لدى الإنسان شيئاً واضحاً محدداً ليقوله، شيئاً مؤثراً لا يجوز أن يبقى غير مُقال. ألا تنجذب من دون وعى إلى الخطيب الذى تشعر أن لديه رسالة حقيقية يريد أن يوصلها بإخلاص إلى رأسك وقلبك؟ هذا هو نصف سر فن الخطابة.

عندما يكون الخطيب بمثل هذه الحالة الذهنية والعاطفية، فإنه سيكتشف حقيقة مهمة وهى أن خطابه سيكون تعبيراً عن ذاته إذا كان محضراً بشكل جيد.

إن السبب الرئيسى لرغبة معظم الناس فى الحصول على مثل هذا التدريب، مثلما جاء فى الفصل الأول، فى الحصول على الثقة والشجاعة والاعتماد على النفس. والخطأ المميت الذى يقترفه الكثيرون يكمن فى إهمال تحضير خطبهم، فكيف يأملون حتى فى قهر الخوف والتوتر العصبى حين يخوضون المعركة بعدة فاسدة أو من دون أية عدة على الإطلاق؟ فلا عجب، فى مثل هذه الحالة، أن لا يشعروا بالطمأنينة نحو المستمعين. قال

الرئيس لنكولن فى البيت الأبيض: «أعتقد أننى لن أكبر كثيراً حتى أخطب من دون حرج حين لا يكون لدى ما أقوله».

إذا أردت الثقة بالنفس، فلماذا لا تفعل الأشياء الضرورية التى تمنحك إياها...؟ كتب القديس جون: «إن المحبة الحقيقية تطرد الخوف»، وكذلك يفعل التحضير الحقيقى. إذن لماذا لا نحضِّر خطبنا باهتمام أكبر...؟ لماذا لا يفهم البعض بوضوح معنى التحضير...؟ ولا كيف نقوم به بتعقل، فيما يتذرع البعض الآخر بضيق الوقت، لذلك سنعالج هذه المسألة بشكل متكامل.



■ أولاً: التحضير الصحيح.

ما هو التحضير؟ هل هو قراءة كتاب...؟ هذا نوع واحد منه، لكن ليس بالنوع الأفضل. فالقراءة ربما تساعد، لكن إذا حاول أحد أن يأخذ الكثير من الأفكار (المعلبة) من كتاب، ويوردها كما هي؛ فستأتي خطبته هزيلة وناقصة. ربما لا يعرف الجمهور ما الذى ينقص، إلا أنه لن ينجذب إلى الخطيب.

لنعط مثلاً: منذ مدة، قام الكاتب بتدريس فن الخطابة لمجموعة من رؤساء المصارف فى مدينة نيويورك. ومن الطبيعى أنه لم يكن لدى هذه المجموعة الوقت الكافي لتحضير الخطب بشكل ملائم.

كانت المجموعة تلتقى كل يوم جمعة من الساعة الخامسة حتى السابعة، وفى يوم من أيام الجمعة، وجد أحد السادة ـ سندعوه بالسيد جاكسون لأسباب خاصة ـ إن الساعة أصبحت الرابعة والنصف. فما الذى سيتحدث بشأنه...؟ خرج من مكتبه واشترى نسخة من مجلة (فوريس)، وفى طريقه إلى (بنك الموارد الفيدرالى) حيث تجتمع المجموعة، قرأ مقالة عنوانها (لديك عشر سنوات فقط للنجاح). قرأها، ليس لأنه معجب بالمقالة، ولكن لأن عليه أن يخطب حول شيء ما، حول أى شيء، ليملأ وقته.

وبعد ساعة، وقف، وحاول أن يتحدث بشكل مقنع ومثير عن محتويات تلك المقالة، فما كانت النتيجة، النتيجة الحتمية...؟

لم يفهم أو يستسغ ما الذى يحاول قوله...؟ (يحاول قوله) هو التعبير الدقيق، لقد كان (يحاول)، ليست لديه أية رسالة حقيقية يسعى إلى إبلاغها، وقد عبر عن ذلك أسلوبه ونبرته. فكيف يتوقع من الجمهور أن يتأثر

أكثر مما فعل هو . . . ؟ كان يعود إلى المقالة قائلاً إن المؤلف قال كذا وكذا، كان لديه الشيء الكثير من مقالة مجلة الـ (فوريس)، لكن القليل من السيد جاكسون .

وهكذا خاطبه الكاتب بما يشبه التالى : « يا سيد جاكسون، نحن لا نهتم بالشخصية الخيالية التى كتبت المقالة . فهى ليست موجودة بيننا، كما لا نستطيع أن نراها، لكننا نهتم بك وبآرائك . أخبرنا بما تفكر به شخصياً، وليس بما قاله إنسان آخر، ضع المزيد من أفكار السيد جاكسون . لِمَ لا تتناول الموضوع ذاته فى الأسبوع المقبل . . . ؟ لِمَ لا تقرأ المقالة ثانية وتتساءل عما إذا كنت تتفق مع المؤلف أم لا . . . ؟ إن كنت كذلك، فكر بمقترحاته وزودها بملاحظات مأخوذة من تجربتك الخاصة . وإن لم تتفق معه، أخبرنا بذلك وقدم لنا الأسباب، دع هذه المقالة تكون مجرد نقطة انطلاق، تبدأ منها خطابك .

قبل السيد جاكسون هذا الاقتراح، وأعاد قراءة المقالة، فاستنتج أنه لا يتفق بتاتاً مع المؤلف، وازداد موضوع المقالة عمقاً عندما فكرَّ به فى لحظات الفراغ خلال الأسبوع .

وعندما تحدث السيد جاكسون حول الموضوع، وكان لديه شيئاً خاصاً به، لديه المواد الخام التى استخرجها من منجمه الخاص، وقد تحدث بشكل أفضل؛ لأنه لم يتفق فى الرأى مع مؤلف المقالة . فليس هناك من دافع للإثارة كقليل من المعارضة، وهكذا نلمس الفرق بين الخطابين اللذين ألقاهما شخص واحد حول موضوع واحد، والفرق هو فى التحضير الصحيح .



■ **ثانياً: التحضير يعنى التفكير.**

هل يعنى تحضير الخطاب جمع بعض العبارات الصحيحة المكتوبة أو المستوعبة...؟ كلا. هل يعنى جمع القليل من الأفكار العرضية التى تستميلك قليلاً...؟ كلا. بل هو يعنى جمع أفكارك وآرائك وحوافزك، وأنت لديك مثل تلك الأفكار والحوافز، لديك إياها فى كل يوم من حياتك اليقظة. حتى إنها تأتى إليك عبر أحلامك. إن وجودك مليء بالمشاعر والتجارب. وتلك الأشياء تقع فى أعماق عقلك اللاواعى، كالحصى الملقاة على الشاطئ.

إن التحضير يعنى التفكير والاستنتاج والتذكر واختيار ما يعجبك وصقله وجمعه فى وحدة فنية من صنعك الخاص. لا يبدو ذلك برنامجا صعباً، أليس كذلك...؟ إنه يحتاج فقط إلى القليل من التركيز والتفكير الهادف.

كيف حضّر دويت ل. مودى خطبه التى جعلته مشهوراً عبر التاريخ...؟ قال مجيباً عن هذا السؤال: «ليس لدى أى سر حين أختار موضوعاً، أكتب اسمه على مغلف كبير، لدى الكثير من تلك المغلفات فإذا وجدت أثناء القراءة شيئاً جيداً حول الموضوع الذى سأتحدث عنه، أنقله إلى المغلف الصحيح وأضعه جانباً. ودائماً أحمل معى دفتر ملاحظات، فإن استمعت إلى عبارات أثناء أى احتفال، تلقى ضوءاً على الموضوع، أسجلها ثم أنقلها إلى المغلف، وربما تركته جانباً لمدة سنة أو أكثر. وحين أريد أن ألقى بخطبة، أتناول ما أكون قد جمعته، فأجد مادة كافية مما أجده هناك إضافة إلى اجتهادى الخاص».

وهنا نصيحة حكيمة من العميد براون فى جامعة بيل الذى كان يدرب

الآخرين على تحضير الأحاديث وإلقائها، وتوزيع بعض النصائح التى تفيد الخطيب، إذا كان بائع قماش أو صانع أحذية وهكذا، أقتطف بحرية ما قاله العميد براون :

« احتضن دراستك، احتضنها حتى تصبح يانعة، فمن خلالها تحصل على قطيع كامل من الأفكار الناجحة، مثلما تسبب ذرات الحياة الصغيرة فى الانتشار والنمو، ويستحسن أن تستمر هذه العملية فترة طويلة.

وحين تنهمك فى جمع مادة لاحتفال معين، اكتب جميع الأفكار المتعلقة بالمادة التى تخطر ببالك، دوِّن جميع أفكارك ببضع كلمات كافية؛ لتثبيت الفكرة، ودع عقلك يبحث عن المزيد منها، تلك هى الطريقة التى من خلالها يتدرب العقل على الإنتاج. وبها تبقى عملياتك الذهنية نشطة وبناءة.

دوِّن كل هذه الأفكار التى ولدها تفكيرك من دون أى مساعدة. فهى بالنسبة لتغذيتك الفكرية أثمن من الياقوت، دوِّنها على قطع من الورق، وستجد من السهل ترتيب وتوضيب هذه القطع حين تنظم مادتك.

ثابر على كتابة جميع الأفكار التى ترد إلى تفكيرك، ليس عليك الإسراع فى هذه العملية، فهى أهم عملية فكرية سيتاح لك الانهماك فيها. إنها الوسيلة التى تدفع العقل للنمو لكى يصبح قوة حقيقية منتجة ».

وإليك كيف حضر لنكولن خطبه؟... لقد كان يعرف الحقائق لحسن الحظ. إن أحد أشهر خطب لنكولن كانت تلك التى تعلن عن رؤيته الشخصية : « إن البيت المنقسم على ذاته؛ لا يستطيع النهوض ». لقد فكر بهذا الخطاب، وهو فى طريقه إلى عمله المعتاد، وأثناء تناول طعامه وسيره فى الشارع، وفيما هو يحلب بقرته فى الحظيرة، أو خلال مشواره اليومى إلى

الجزار أو البقال، وقد ألقى شاله الرمادى القديم على كتفيه وسلة التسوق فوق ذراعه وابنه الأصغر بجانبه، يثرثر ويسأل ويشد على أصابع والده الطويلة الرفيعة ليحثه على التحدث إليه. لكن (لنكولن) يبقى مأخوذاً بأفكاره، يفكر بخطابه من دون أن يعى بوجود ابنه.

من وقت لآخر، وخلال عملية توليد الأفكار، كان يدوِّن الملاحظات على قطع يمزقها من أكياس الورق، ويعلقها داخل قبعته، ويحملها معه، إلى أن يتسنى له الوقت ليرتبها، فيكتبها ويراجعها، حتى تصبح جاهزة للتسليم والإذاعة.

خلال المناقشات المشتركة فى سنة ١٨٥٨، كان السيناتور دوغلاس يدلى بالخطاب ذاته أينما ذهب، لكن لنكولن كان يثابر على الدراسة والتأمل والتفكير، حتى يسهل عليه تحضير خطاب جديد كل يوم؛ عوضاً عن ترديد خطابه القديم. فكان موضوعه يتسع ويتشعب فى ذهنه.

قبل انتقاله إلى البيت الأبيض بفترة قصيرة، تناول نسخة من الدستور وثلاث خطب كمراجع له، وأغلق باب الغرفة الخلفية فوق المخزن فى سبرينغفيلد، وهناك، وبعيداً عن كل تدخل أو مقاطعة، كتب خطابه الافتتاحى.

كيف جهزّ لنكولن خطاب غيتسبرغ...؟ لسوء الحظ، حكيت حول ذلك تقارير كاذبة. لكن القصة الحقيقية هى مذهلة، إليك بتلك القصة:

عندما قررت اللجنة المسئولة عن مقبرة غيتسبرغ إقامة احتفال رسمى، دُعى إدوارد إفريت لإلقاء خطاب بالمناسبة، كان السيد إفريت – نائب مدينة بوسطن، ورئيس جامعة هارفرد، وحاكم ماسا شوسنتس وعضو مجلس

الشيوخ الأميركي –، وعلى العموم، كان يعتبر أكفأ خطيب في أميركا. عُين موعد الاحتفال في ٢٣ تشرين الأول (أكتوبر) سنة ١٨٦٣، فأعلن السيد إفريت أنه يستحيل عليه التحضير الجيد. وهكذا تأجل الموعد إلى ١٩ تشرين الثاني (نوفمبر)، أي حوالي الشهر، حتى يتسنى له الوقت الكافي لتحضيرخطابه. وقد أمضى الأيام الثلاثة الأخيرة في غيتسبرغ، يتجول في أرض المعركة ليعوّد نفسه على كل ما جرى هناك، فكانت فترة توليد وخلق الأفكار بمثابة تحضير ممتاز. لقد بدت المعركة حقيقية بالنسبة إليه.

وُزعت دعوات الحضور إلى جميع أعضاء الكونغرس، وإلى الرئيس لنكولن وأعضاء مجلس الشيوخ. لكن معظم أولئك تجنبوا الحضور، وقد اندهشت اللجنة عندما وافق الرئيس لنكولن على المجيء. فهل يطلبوا منه أن يلقي خطاباً؟... هم لم يقصدوا أن يفعلوا ذلك، فارتفعت أصوات تعارض ذلك، إذ لم يكن لديه الوقت الكافي للتحضير. وحيت لو كان لديه الوقت، فهل لديه القدرة على ذلك؟... حقيقة أن باستطاعته تدبير الأمر بالنسبة لنقاش حول العبودية والاتحاد، لكن ما من أحد سمعه يقدم خطاباً احتفالياً. فهذه مناسبة عظيمة، ولا يجب أن يخاطروا. فهل يطلبوا منه إلقاء الخطاب...؟ فكروا ملياً بالأمر... وكم كانوا سيندهشون لو استطاعوا أن يتطلعوا إلى المستقبل ويروا أن هذا الرجل الذي يتساءلون عن مقدرته في إلقاء الخطب، سيلقي خطاباً في هذه المناسبة يكون أفضل ما نطقت به شفتا إنسان حي.

وأخيراً أرسلوا دعوة إلى الرئيس لنكولن بإعطاء (بعض الملاحظات المناسبة). نعم، هذه هي الطريقة التي عبروا بها عما يريدونه: (بعض

الملاحظات المناسبة) . تصور كتابة ذلك إلى رئيس الولايات المتحدة!

سرعان ما تحضر لنكولن لتجهيز ملاحظاته، فكتب إلى ادوارد افريت، وأمّن نسخة من الخطاب الذى سيلقيه هذا المعلّم الكلاسيكى، وبعد يوم أو يومين، وفيما هو ذاهب إلى أستديو التصوير، أخذ نسخة إفريت معه وقرأها فى وقت الفراغ هناك . فكر بخطابه عدة أيام أثناء سيره إلى ومن البيت الأبيض، وأثناء استلقائه على المقعد الجلدى فى المكتب الحربى وهو ينتظر التقارير الأخيرة . كتب نسخة مسودة على ورقة فولسكاب، ووضعها داخل قبعته الحريرية . وكان يفكر بها من دون توقف، ومن دون أى توقف إتخذ الخطاب شكله، وفى يوم الأحد، وقبل أن يدلى به، قال إلى نوح بروكس : « إن الخطاب لم يُكتب نهائياً . وفى أى حال، لم ينته تماماً، فقد أعدت كتابته مرتين أو ثلاث مرات، ويجب أن أضفى عليه لمسة أخيرة » .

وصل إلى غينسبرغ قبل ليلة الاحتفال، وكانت المدينة تغص بالجماهير . فسكانها الألف والثلاثمائة نسمة أصبحوا فجأة خمسة عشر ألفاً . فازدحمت جوانب الطريق وصعب المرور هناك . بينما عدة فرق موسيقية أخذت تعزف، والجماهير تغنى، وتتجمع أمام منزل السيد ويلز، حيث يقيم لنكولن . هتفوا له وطلبوا منه أن يلقى بكلمة، استجاب لنكولن ببضعة كلمات عبرت بوضوح وكياسة بأنه لا يرغب فى التحدث حتى نهار الغد . لكن الحقيقة، هى أنه كان ينوى أن يقضى أمسيته فى إضفاء اللمسة الأخيرة على خطابه، حتى أنه ذهب إلى منزل مجاور، حيث يقيم السكرتير سيوارد وقرأ الخطاب أمامه لينتقده، وبعد تناول الفطور فى الصباح التالى، أخذ يعمل على تنسيقه حتى قُرع الباب، كإشارة بأن الوقت حان ليأخذ مكانه

في الاحتفال، وقد ذكر الكولونيل كار أن الرئيس جلس على جواده منحنى الظهر واستغرق فى تفكير عميق.

ولا يمكننا أن نحدس إلا أنه كان يضفى اللمسة الأخيرة على خطابه المؤلف من عشر جمل خالدة.

إن بعض خطب لنكولن التى لم تجذب اهتمامه كانت فاشلة، لكن قوة غريبة كانت تمتلكه حين يتحدث عن العبودية والاتحاد. لماذا؟... لأنه كان دائم التفكير بهاتين المسألتين، اللتان يشعر بهما فى أعماقه.

ربما تحتج وتقول: «إن هذا كله مثير للغاية، لكننى لا أرغب فى أن أصبح خطيباً خالداً، بل أريد أن ألقى ببضع خطب فى المناسبات».

هذا صحيح، نحن ندرك ما تحتاجه تماماً، فهذا الكتاب يهدف إلى مساعدتك ومساعدة أمثالك لفعل ذلك. ولكن لا تأتى خطبك واهية، يمكنك الإفادة من الطرق التى اتبعها خطباء الماضى المشهورين.

☆☆☆☆☆

■ **ثالثاً: كيف تحدد موضوع الخطبة؟**

ما هى المواضيع التى يجب أن تعالجها؟... أى شيء يثير اهتمامك. حدد موضوعك مسبقاً، حتى يتسنى لك الوقت للتفكير به مراراً. فكر به طيلة سبعة أيام، وأحلم به خلال سبعة ليالٍ، فكر به أثناء خلودك إلى الراحة، وفى الصباح وأنت تحلق أو تستحم، فى طريقك إلى المدينة، أو بينما تنتظر المصعد، عندما تكوى الثياب أو حين تطهو الطعام، ناقشه مع أصدقائك واجعله موضوع حديثك، اسأل نفسك جميع الأسئلة الممكنة التى تتعلق به. فإذا كنت تتحدث مثلاً عن الطلاق، اسأل نفسك ما هى أسباب الطلاق وما هى نتائجه الاقتصادية والاجتماعية.....؟.

من ناحية أخرى، لنفترض أنك قررت أن تتحدث عن عملك أو اختصاصك. كيف تتهيأ لتجيهز خطاب بهذا الشأن؟... إن لديك مادة غنية حول هذا الموضوع. والمشكلة هى فى اختيار وتنسيق هذه المادة. لا تحاول أن تخبرنا إياها خلال ثلاث دقائق، لأن ذلك لا يمكن أن يحدث، وستأتى محاولتك استعراضية متقطعة، تناول مرحلة واحدة من موضوعك توسع بها فمثلاً: لماذا لا تخبرنا كيف حدث أن عملت بمجال عملك أو اختصاصك هذا...؟ وهل كان ذلك نتيجة لحادثة معينة أو أنك اخترته بنفسك؟ أذكر سعيك المبكر وفشلك وآمالك وانتصاراتك، أعط رواية إنسانية مثيرة وصورة حياة واقعية ترتكز على تجارب حقيقية.

إن الصدق فى قصة حياة إنسان ما ـ إذا ما رُويت بتواضع، ومن دون أنانية ـ هى مسلية جداً. وهى مادة لخطاب مثير جداً.

أو تناول زاوية أخرى من عملك: ما هى مشكلاته...؟ وما هى

النصيحة التى تمنحها للشبان الذين يدخلونه . . . ؟ .

أو تحدث عن الأشخاص الذين تقابلهم ـ الأشخاص الصالحين والمزيفين . تحدث عن مشكلاتك، وما الذى علمك إياه عملك بشأن أكثر المواضيع إثارة فى العالم : الطبيعة البشرية . . . ؟ إذاً تحدثت عن الجانب التقنى من عملك، فربما حديثك لن يثير اهتمام الآخرين . لكن الناس، الشخصيات لا يمكن للإنسان أن يخطئ فى استخدامها مادة له .

وفوق كل ذلك، لا تجعل حديثك موعظة مجردة؛ لأن ذلك سيكون مملاً اجعل حديثك مثل كعكة مزينة بالأمثلة والعبارات العامة . فكر بحالات مادية تكون قد اطلعت عليها، وبالحقائق الأساسية التى تعتقد أنها تمثل تلك الحالات . وستكشف أن هذه الحالات المادية أسهل على التذكر من الأشياء المجردة، ومن السهل أيضاً الحديث عنها كما أنها تساعدك وتغنى خطبتك .

هنا طريقة يستخدمها كاتب مثير جداً، إنها مقتطفة من مقالة كتبها ب . أ . فوريس حول مسؤوليات الرؤساء نحو معاونيهم .

« إن شركاتنا الحاضرة كانت فى الماضى من مسئولية رجل واحد، لكن معظمها تخطى هذا الحجم . وبما أن كل شركة ضخمة هى (الكل المطوّل للرجل الواحد)، فإن ذلك استوجب أن يجمع المارد الجبار مساعدين مفكرين؛ لمساعدته فى الإمساك بجميع أمور الشركة .

كانت إدارة شركة (فولاذ بيت لحم) من نوع (الرجل الواحد) طيلة عدة سنوات . وكان تشارلز شواب يتولى جميع الأعمال .

ومع مرور الوقت، تطورت الشركة وقضت الضرورة باعتماد مساعدين إداريين؛ للقيام بمعظم المهام الإدارية المستجدة .

واعتمدت إدارة (ايستمان كوداك) فى مراحلها الأولى على جورج

ايستمان، إلا أنه كان حكيماً كفاية لينشئ جهازاً إدارياً ذا كفاءة عالية، يشرف على سير العمل وتطويره. وكذلك الأمر بالنسبة لأضخم شركات الحفظ والتعليب فى شيكاغو. وخلافاً للاعتقاد السائد، لم تعد شركات البترول تعتمد على إدارة (الرجل الواحد) بعدما نمت وأصبحت مؤسسات ضخمة.

ج.ب. مورغان، رغم كونه مارداً، كان يؤمن فى اختيار شركاء كفؤين يشاركونه أعباء العمل.

وهناك رجال أعمال قياديين، يرغبون فى إدارة أعمالهم؛ اعتماداً على مبدأ (الرجل الواحد)، لكنهم يجبرون، إزاء حجم العمليات الحديثة، إلى تفويض المسئولية للآخرين.

بعض الرجال، خلال حديثه عن العمل، يقترف الخطأ الذى لا يغتفر، وهو التحدث عن الجانب الذى يهمه، ويهمل الجانب الآخر الذى يهم المستمعين، لذلك فى أثناء التحضير، أدرس جمهورك، فكر باحتياجاته ورغباته. كما من المستحسن، القيام ببعض المطالعة؛ لاكتشاف ما قاله وما فكر به الآخرون حول الموضوع ذاته، لكن لا تقرأ إلا بعد أن تفكر بالموضوع جيداً. فهذا مهم للغاية، بعد ذلك إتجه إلى المكتبة العامة، وأوعز بما تحتاجه إلى المسئول هناك، أخبره بأنك تجهز خطاباً حول موضوع معين، وأطلب منه المساعدة بصراحة. وإن لم تكن لديك عادة القيام بالأبحاث، فربما ستندهش للمساعدات التى سيضعها بتصرفك، ربما تكون هذه ملفاً خاصاً حول موضوعك، أو تصاميم ومناقشات موجزة، توفر النقاش الأساسى لجانبىّ المسائل العامة الراهنة؛ فهناك كُتب تعطيك المقالات الصحفية التى ظهرت حول مختلف المواضيع منذ بداية القرن، وهناك التقاويم والموسوعات ومختلف المراجع.

■ **رابعاً: سر الطاقة الاحتياطية.**

قال لوثر بوربانك قبل وفاته بقليل: «انتجت مليون عينة نباتية؛ لأجد واحدة أو اثنتان منها أفضل من سائر العينات، بعد ذلك أتلفت جميع العينات الرديئة». وكذلك والخطاب ـ يجب أن يُهيأ بروح الوفرة وحسن التمييز فاجمع منه فكرة، ثم أسقط تسعين منها.

اجمع المزيد من المواد، والمزيد من المعلومات، أكثر مما يمكن كاستخدامه. اجمعها من أجل التأكد من صحة ما لديك، اجمعها فى سبيل التأثير الذى ستخلفه فى عقلك وقلبك وأسلوبك فى إلقاء الخطبة. فهذا عامل أساسى مهم فى التحضير.

يقول آرثر دان: «دربت مئات البائعين والبائعات الذين يطوفون فى المدن؛ التماساً للأصوات أو الاشتراكات أو ترويجاً للسلع. والضعف الأساسى الذى اكتشفته لدى معظمهم هو فشلهم فى إدراك أهمية معرفة كل شيء ممكن عن منتجاتهم، والحصول على هذه المعرفة قبل البدء بالبيع.

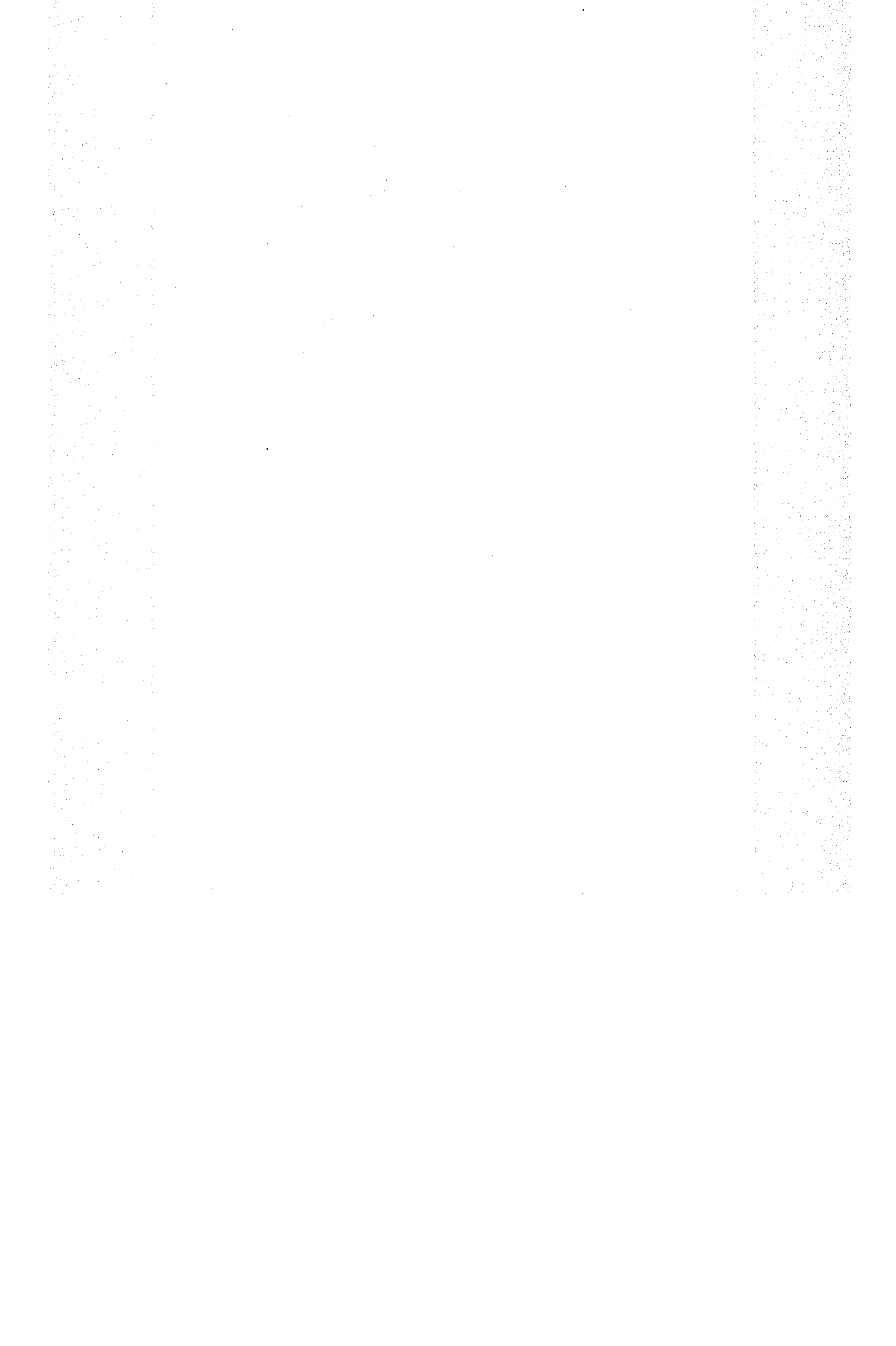
لقد جاء العديد من البائعين إلى مكتبى، وبعد الحصول على وصف للسلع ونماذج لأحاديث البيع، انطلق محاولاً البيع، لكن لم يصمد معظم هؤلاء لمدة أسبوع، كما أن البعض لم يصمد ثمانية وأربعين ساعة، نتيجة لذلك؛ قمت بدفعهم إلى دراسة العناصر التى تؤلف المنتجات التى يبيعونها، وغالباً ما وجدت بائعين ينفذ صبرهم فى بداية الوقت المطلوب لدراسة سلعهم. وهم يقولون: «لن يتسنى لنا الوقت كى نخبر بائع المفرّق بكل ذلك فهو دائماً منهمك فى العمل، وإذا تحدثنا عن البروتين والكاربوهيدرات، فهو لن يستمع، وحتى إذا استمع إلينا، فهو لن يفهم عمّ نتحدث. ويكون

جوابى : أنتم لا تحصلون على هذه المعلومات من أجل منفعة زبونكم، بل من أجل منفعتكم. فإذا عرفتم سلعكم من الألف حتى الياء، سينتابكم شعور من الصعب وصفه. إذ ستصبحون محضين ويقوى أسلوبكم الذهنى، فلا تُقاومون أو تُغلبون ».

حدثتنى الآنسة إيدام. تاربل، المسؤولة التاريخية عن شركة (ستاندرد أُويل) أنها منذ سنوات، حين كانت فى باريس، أبرق لها السيد س. س ماك كلور، مؤسس مجلة (ماك كلور)، لتكتب مقالة قصيرة عن (أتلانتك كابل ». فذهبت إلى لندن وأجرت مقابلة مع المدير الأوروبى للكابل الرئيسى، وحصلت على معلومات كافية لمقالتها، لكنها لم تكتفِ بذلك، بل أرادت مورداً احتياطياً للحقائق، فدرست جميع أنواع الكابلات فى المتحف البريطانى؛ وقرأت كتباً عن تاريخ الكابلات، حتى أنها ذهبت إلى المصانع على أطراف لندن، ورأت عملية تصنيع وإنشاء الكابلات. لماذا جمعت عشرة أضعاف المعلومات التى تحتاجها؟... فعلت ذلك؛ لأنها شعرت أنها ستمنحها قوة احتياطية؛ ولأنها أدركت أن القليل الذى عبرت عنه كان تكثيفاً للمعلومات الواسعة التى فى حوزتها فجاء هذا القليل قوياً ومقنعاً.

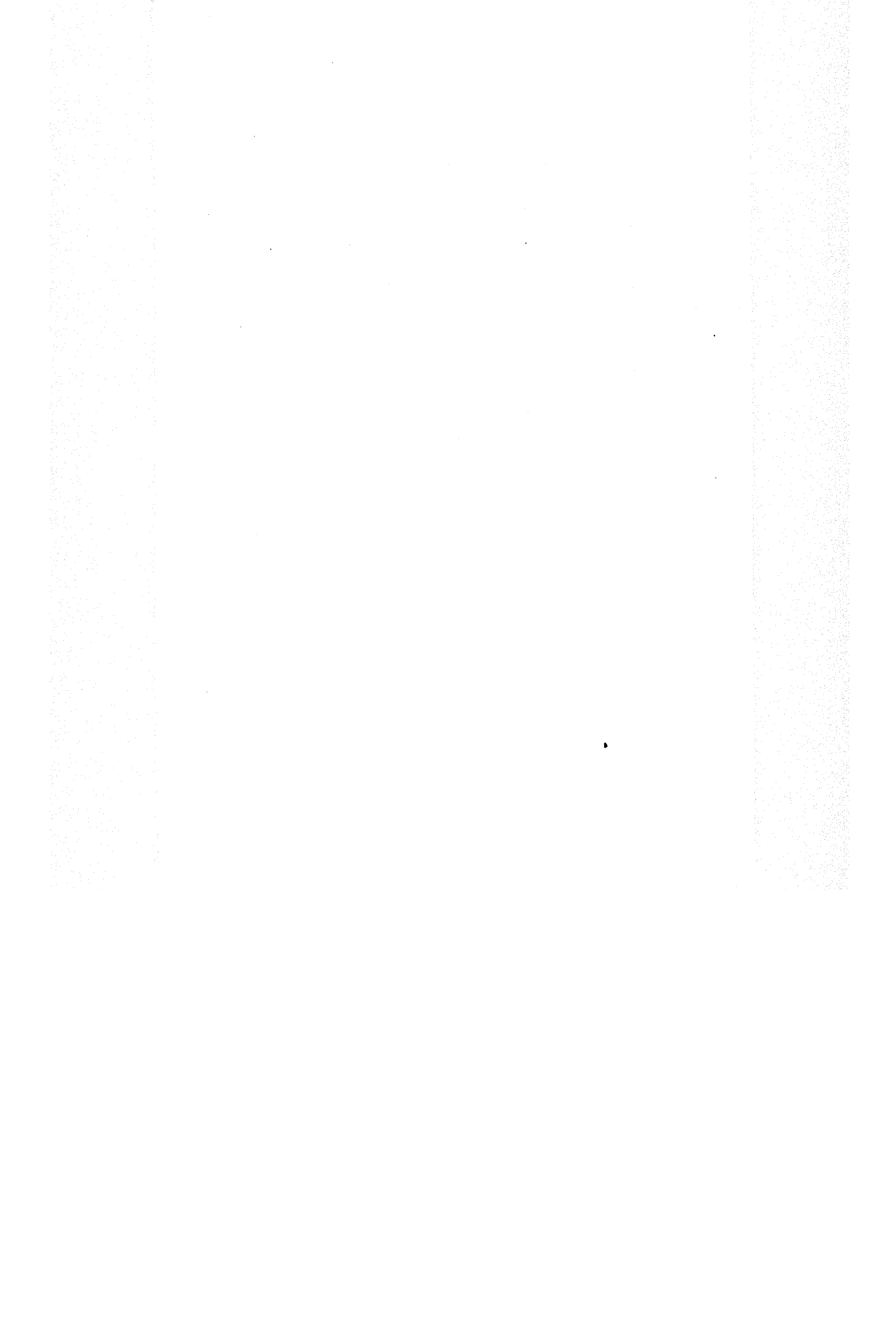
قال إدوين جايمس كاثل : « إن الخطب الجيدة : هى تلك التى تتسلح بمادة احتياطية وافرة وفائضة ـ أكثر بكثير مما يستخدمه الخطيب ».





الفصل الثالث

كيف حضر أشهر الخطباء خطبهم؟



الفصل الثالث

كيف حضر أشهر الخطباء خطبهم....؟

كنت موجوداً فى مأدبة عشاء أقيمت فى نادى (روترى) بنيويورك، عندما كان الخطيب الرئيسى موظف حكومى بارز . فالمركز المرموق الذى يشغله، منحه احتراماً وهيبةً، وكنا ننتظر بشوق سماع خطابه . إذ كان قد وعدنا بأن يخبرنا عن نشاطات دائرته التى كانت محط اهتمام كل رجل أعمال فى نيويورك .

كان يعرف موضوعه جيداً، ويعرف عنه أكثر بكثير مما يستطيع استخدامه؛ لكنه لم يخطط لخطابه ولم ينتق مادته ولم ينسقها بشكل ترتيبى . وهكذا غاص بتهور فى خطابه فلم يدرى إلى أين هو ذاهب، لكنه مضى فى طريقه .

وباختصار، كان عقله مجرد خليط، وكذلك كان الفطور الذهنى الذى قدمه لنا، فقدم الآيس كريم فى البداية، ثم وضع الحساء أمامنا وبعد ذلك جاء دور السمك واللوز، وفوق كل ذلك، بدا أن هناك مزيجاً من الحساء والأيس كريم والحر الأحمر، ولم أر فى أى مكان وزمان خطيب مرتبك مثله .

كان يحاول أن يتحدث ارتجالاً، لكن فى غمرة يأسه، سحب رزمة من الأوراق من جيبه، معترفاً أن سكرتيرته قد جمعتها له، ولم يتساءل أحد عن صحة تأكيده . حتى إن الأوراق نفسها لا تزيد ترتيباً عن شاحنة قاطرة مليئة بكسارة الحديد . فكان يتعثر بها بعصبية وهو يحدق من صفحة لأخرى؛

محاولاً توجيه نفسه وايجاد طريق يؤدى إلى خارج الظلام، وحاول أن يتكلم وهو يسعى إلى ذلك. فاستحال الأمر عليه، فاعتذر، ثم طلب ماء وشرب بيد مرتجفة، بعد ذلك نطق بمزيد من الجمل المبعثرة مكرراً نفسه، حضر فى الأوراق ثانية... ولحظة بعد لحظة، أصبح أكثر ضياعاً وغربة وحرجاً. تصبب العرق من جبينه، وارتجف المنديل وهو يمسحه. أما نحن الذين شاهدنا إخفاقه التام، فقد ثارت عواطفنا ومشاعرنا، وعانينا من الإحراج، لكن ذلك الخطيب تابع بعثرة الأوراق، وهو يعتذر ويشرب، وكل واحد، ما عداه، شعر أن المشهد يشارف على الكارثة الكلية، وارتحنا عندما جلس وتوقف عن كفاحه المميت. لقد كنت أكثر المستمعين قلقاً، وكان هو أكثر خطيب إحراجاً ومهانة، لقد جعل خطابه مثلما قال جان جاك روسو عن كيفية كتابة رسالة الحب: بدأ من دون أن يعرف ما الذى سيقوله، وانتهى من دون أن يعرف بما نطق.

إن مغزى القصة هو كما قال هربرت سبنسر: «عندما لا تُنسق معرفة الإنسان، كلما حصل على المزيد منها، كلما ازداد ارتباك أفكاره».

ما من رجل عاقل يبدأ ببناء بيت من دون وضع خطة له، لكن لماذا يبدأ بإلقاء خطابه من دون أى نوع من التصميم أو البرمجة...؟

إن الخطاب هو رحلة ذات هدف، ويجب أن تكون ذات امتياز. والإنسان الذى يبدأ بمكان غير محدد، ينتهى عادة هناك.

وددت لو أستطيع رسم قول نابليون بأحرف حمراء فوق كل باب فى الأرض، حيث يتجمع طلاب فن الخطابة: «إن فن الحرب هو علم حيث لا ينجح الأمر الذى لم يُحسب له أو يُفكر به».

والأمر صحيح فى الخطابة تماماً كما فى القتال، ولكن هل يدرك الخطباء ذلك ـ أو، إن هم فعلوا ـ هل يستخدمونه دائماً؟ ... كلا، فمعظمهم لا يفعل ذلك. وغالباً ما يكون الخطاب أقل تنسيقاً من طبق سمك مطهى.

ما هو التنسيق الأفضل والأكثر فعالية لمجموعة محددة من الأفكار؟ لا يمكن لأحد الإجابة حتى يدرها. وهى دائماً مشكلاً جديداً، ومسألة أزلية يجب أن يثابر الخطيب على السؤال والإجابة. فلا يمكن إعطاء قواعد ثابتة، لكننا نستطيع، فى أى حال، أن نذكر بإيجاز، وضمن حالة واقعية، ما الذى نعنى بالتدابير المنسقة.

هنا خطاب أُلقى منذ بضع سنوات أمام (الاتحاد الوطنى لمجالس الأملاك الثابتة). وفاز بالجائزة الأولى من بين سبعة وعشرين خطاباً عن مدن مختلفة. بُنى الخطاب بأسلوب جيد، وهو مليء بالوقائع المذكورة بوضوح وسرعة وبشكل مثير. وهو يضج بالحياة والحركة، ويستحق القراءة والدراسة.

السيد الرئيس، أيها الأصدقاء:

منذ ١٤٤ سنة، ولد هذا الوطن العظيم، الولايات المتحدة الأمريكية، فى مدينتى فيلادلفيا، وهكذا من الطبيعى أن يكون لدى هذه المدينة سجلاً تاريخياً، له روحاً أميركية قوية لم تجعلها أعظم مركز صناعى فى البلاد فحسب؛ بل أيضاً واحدة من أضخم وأجمل المدن فى العالم أجمع.

إن مساحة فيلادلفيا توازى مساحة ميلوكى وبوسطن، باريس وبرلين. وقد خصص قسم من أفضل وأجمل الأراضى فيها لإنشاء المتنزهات والساحات والجسور؛ ليتوفر للسكان الأماكن الملائمة للترفيه والسعادة والبيئة الجيدة التى تناسب كل أميركى صالح.

– فيلادلفيا –، أيها الأصدقاء، ليست فقط مدينة ضخمة، نظيفة، وجميلة، بل هى معروفة أيضاً فى جميع أنحاء العالم على أنها مصنع العالم، وطبقاً للإحصائيات الدقيقة، ليست هناك أية مدينة توازى فيلادلفيا فى إنتاج البضائع الصوفية والجلدية والقطنية والقبعات والصناعات الثقيلة والمعدات وغيرها من الأشياء الضخمة.

نحن نبنى قاطرة للسكة الحديدية فى كل ساعتين، وأكثر من نصف سكان هذه المدينة العظيمة يقودون سيارات صنعت فى مدينة فيلادلفيا. نحن نصنع سجاداً وبسطاً أكثر من بريطانيا العظمى وأيرلنده معاً،– وفى الحقيقة، إن عملنا الصناعى والتجارى هائل حتى إن موجودات مصارفنا بلغت فى السنة الماضية أرقاماً خيالية.

لكن أيها الأصدقاء، فيما نحن فخورين جداً بازدهارنا الصناعى الرائع، وفيما نحن فخورين جداً لكوننا أضخم مركز طبى وفنى وثقافى فى البلاد، إلا أننا نشعر باعتزاز أكثر؛ لأن لدينا منازل فردية فى مدينة فيلادلفيا، أكثر مما هناك فى أية مدينة فى العالم، وما أريد أن ألفت انتباهكم الخاص إليه هو أن عشرات الآلاف من هذه المنازل يملكها عمال مدينتنا، وعندما يملك الإنسان الأرض التى يقف عليها والسقف الذى يرتفع فوق رأسه؛ فإنه لن يتأثر بالمناقشات المليئة بالأفكار المستوردة.

ليست فيلادلفيا أرضاً صالحة للفوضوية الأوروبية؛ لأن منازلنا ومؤسساتنا الثقافية وصناعتنا الماردة تنتجها الروح الأميركية التى ولدت فى مدينتنا، وهى موروثة عن أجدادنا القدماء. فيلادلفيا هى المدينة الأم لهذا البلد العظيم، ومنبع للحرية الأميركية. إنها المدينة التى صُنع بها أول علم

أميركى، وحيث اجتمع أول كونغرس فى الولايات المتحدة، إنها المدينة التى فيها وُقِّع إعلان الاستقلال وهى المدينة التى تشتمل على جرس الحرية الذى أوحى لعشرات الآلاف من رجالنا ونسائنا وأطفالنا، لذلك نؤمن أن لدينا مهمة مقدسة وهى أن ننشر الروح الأمريكية ولتبقى شعلة الحرية تشتعل ولتبقى، بإذن الله، حكومة واشنطن، لنكولن، وثيودور روزفلت، مصدر وحى للإنسانية جمعاء».

دعنا نحلل هذا الخطاب؛ لنرى كيف تم بناءه وكيف حقق رسالته. فى الدرجة الأولى، لديه بداية ونهاية، وهذه ميزة نادرة ـ أكثر ندرة مما تعتقد. فهو يبدأ بمكان ما، ويتجه بشكل مستقيم كالأوزة البرية. فهى لا تميل، ولا تضيع الوقت.

إنه يتمتع بالحيوية والتفرد، فالخطيب يستهل بذكر شيء عن مدينته، لا يستطيع سائر الخطباء أن يقولونه عن مدنهم، فهو يقول: إن مدينته هى مركز ولادة الوطن.

إنه يذكر أنها إحدى أضخم وأجمل المدن فى العالم. لكن هذا الإدعاء هو عام، لن يؤثر كثيراً فى نفس أى إنسان، لقد عرف الخطيب ذلك، فساعد المستمعين على رؤية مساحة فيلادلفيا حين ذكر أنها توازى ميلوكى وبوسطن، باريس وبرلين، فهذا محدد وملموس ومثير ومدهش، إنه يضع إشارة، ويدفع فكرته بأفضل مما تفعله صفحة كاملة من الإحصاءات.

ثانياً، يعلن أن فيلادلفيا «تعرف فى كل مكان على أنها مصنع العالم». يبدو ذلك مبالغاً به، أليس كذلك...؟ وهو يشن الدعاية. ولو أنه انتقل إلى النقطة التالية على الفور، لما اقتنع أحد بكلامه، لكن لم يعقل. بل توقف

ليعدد المنتجات، التى فيلادلفيا هى رائدة العالم بإنتاجها: «البضائع الصوفية والجلدية والقطنية والقبعات والمنتجات الثقيلة والمعدات وغيرها....».

إن هذا لا يبدو كدعاية الآن، أليس كذلك...؟

فيلادلفيا تصنع قاطرة سكة حديد كل ساعتين، وأكثر من نصف السكان فى هذا البلد العظيم يقودون سيارات مصنوعة فى مدينة فيلادلفيا».

ما الذى يفعله الخطيب بعد ذلك؟ ...يقفز عائداً إلى موضوع حجم فيلادلفيا الذى ذكره فى البداية، وقدم بعض الحقائق التى نسى أن يذكرها حينذاك؟... كلا. ليس الأمر كذلك. فهو يلازم نقطته إلى أن ينتهى منها. وبعدما يفعل ذلك؛ لن يحتاج للعودة إليها ثانية؛ لذلك تشعر بالامتنان العميق لهذا الخطيب. فأى شيء مزعج أكثر من الخطيب الذى ينتقل من شيئ لآخر كالخفاش عند المغيب...؟!.

لقد ذكر الكثير من الوقائع الباردة. لكنها ليست من النوع الذى يقلل من الفصاحة. فهذا الخطيب يهدف إلى بناء العقدة، وأن يلامس القلب ويثير المشاعر. وهكذا، وعلى امتداد البيوت، يعالج الجانب العاطفى، فيخبرنا ما الذى يعنيه صاحب البيت بالنسبة لروح المدينة. ويشجب الأفكار المستوردة. ويتغنى بفلادلفيا على أنها (منبع الحرية الأميركية). الحرية! كلمة سحرية، كلمة مليئة بالمشاعر والعاطفة التى بذل الملايين حياتهم من أجلها. هذه العبارة جيدة بمفردها، لكنها ستكون أفضل آلاف المرات لو أنه دعمها بمراجع محسوسة من الأحداث والوثائق التاريخية والعزيزة على قلوب مستمعين.. (إنها المدينة حيث صُنع أول علم أميركى، وهى المدينة حيث

اجتمع أول كونغرس فى الولايات المتحدة، وحيث وُقِّع الإعلان عن الإستقلال... جرس الحرية... مهمة مقدسة..؛ لنشر الروح الأميركية ... ؛لتبقى شعلة الحرية مضاءة، وهكذا، باذن الله، حكومة واشنطن، لنكولن، وثيودور روزفلت، ربما تكون وحياً للإنسانية جمعاء». هذه هى عقدة حقيقية.

إن هذا الخطاب كان من المحتمل أن يشرف على الإخفاق والفشل التام؛ لو أنه قيل بأسلوب هادئ خالٍ من الحياة والحيوية، لكن الخطيب ألقاه مثلما ألفه، بمشاعر وحماس هما وليدا الإخلاص العميق، فلا عجب أن نال الجائزة الأولى.

والآن كيف أنشأ أشهر الرجال خطبهم...؟

كتب السناتور البرت ج بفريدج كتاباً قصيراً ومثيراً جداً عنوانه (فن الخطابة). قال هذا السياسى البارز: «يجب أن يكون الخطيب سيد موضوعه. ويعنى هذا أن تجمع الحقائق وتنسيقها وتدرسها وتفهمها وليس من ناحية واحدة، بل من جميع النواحى. كما يجب التأكد من أنها حقائق وليست مجرد افتراضات أو تأكيدات غير مبرهن عليها.

وبعد أن تجمع وتنظم حقائق أى موضوع، فكر فى الحل الذى تستلزمه هذه الحقائق، فيكتسب خطابك جدة وقوة ويكون حيوياً ومؤثراً. بعدئذٍ إكتب أفكارك بأقصى ما يمكنك من الوضوح والمنطق.

بمعنى آخر، قدم الحقائق من كلا الجانبين، ثم قدم النتيجة التى توضحها تلك الحقائق وتحددها.

قال وودرو ويلسون حين سئل أن يشرح طرقه: «أبدأ بلائحة من

المواضيع التى أريد تغطيتها، وبعد أن أنسقها فى مخيلتى طبقاً لعلاقتها الطبيعية ـ أى إننى أربط الهيكل بعضاً ببعض، بعد ذلك أكتبه بطريقة الاختزال، إذ اعتدت على الكتابة بطريقة الاختزال؛ لأننى أجدها وسيلة عظيمة لتوفير الوقت. وفور القيام بذلك، أنسخه على آلتى الكاتبة، فأغير العبارات وأصحح الجمل وأضيف إلى المادة ما أريد ».

أما ثيودور روزفلت فقد جهَّز خطبه فى أسلوب مميز: ينقب عن الحقائق ويراجعها ويقيّمها ويحدد أصولها إلى أن يصل إلى النتائج. إنه يصل إليها بشعور من التأكيد الذى لا يمكن الشك به.

بعد ذلك، وأمام رزمة من الورق، يبدأ فى الإملاء، يملى خطابه بسرعة ليدخل إليه روح الاندفاع والحياة والتلقائية. بعدئذٍ يراجع هذه النسخة المطبوعة فينسقها ويضيف إليها. وهو يقول: « لم أكسب شيئاً من دون العمل الشاق والتخطيط الصائب والعمل التحضيرى الدائب ».

وغالباً ما كان يدعو الناقدين للاستماع إليه وهو يملى أو يقرأ خطابه أمامهم. وهو يرفض أن يتناقش معهم حول الأفكار التى يوردها؛ لأن عقله يكون قد صمم على تلك الأفكار بشكل مطلق، كان يريد أن يقال له. ليس ما يقول، بل كيف يجب أن تقال أفكاره.

كان يعود مراراً إلى نسخاته المطبوعة؛ ليبتر منها أو يصححها ويحسنها. ذلك هو الخطاب الذى تنشره الصحف، وبالطبع، لا يحفظه غيباً، بل يتحدث ارتجالياً، فكان خطابه يختلف عن الخطابات المنشورة والمصقولة. إلا أن مهام الإملاء والمراجعة كانت، تحضيراً ممتازاً، إذ أنها جعلته معتاداً على مادته، ومسنقاً لنقاطه، ومنحته السلاسة التى قلما استطاع الحصول عليها

من خلال أى أسلوب آخر.

وقد وجد طلاب فن الخطابة أن من المفيد إملاء أحاديثهم أمام آلة التسجيل ومن ثم يستمعون إلى أنفسهم. هل هذا مفيد؟... أجل، وفى بعض الأحيان مدهش ورائع: إنه تدريب بحد ذاته، وأنا أحبذ هذا النوع من التدريب.

إن هذا التدريب على كتابة ما ستقوله، يجبرك على التفكير ويوضح أفكارك ويشبكها فى ذاكرتك، ويخفض تجولك الذهنى إلى الحد الأدنى. كما أنه يحسن أسلوبك الكلامى.

وقد نصحنا فى الفصل السابق بتدوين ملاحظات بعد تدوين مختلف الأفكار والأمثلة على قطع من الورق، وهنا نشير إلى ضرورة ترتيبها فى سلسلة من الأفكار المترابطة بحيث تمثل النقاط الرئيسية من خطابك.

بعدئذٍ اختر الأفضل منها مثلما يُنتقى القمح ويوضع الشعير جانباً فلا تبقى سوى حبة القمح الجيدة.

ونعود إلى الرئيس لنكولن، فعلى الرغم من أنه كان خطيباً ماهراً، إلا أنه لم يلقِ أى خطب بعد دخوله البيت الأبيض، ولا حتى أى خطاب عادى أمام مجلس وزرائه، إلا بعد أن يضعه مكتوباً بوضوح أمامه، وطبعاً، كان ملزماً بقراءة الخطاب الافتتاحى، وكان من المهم جداً أن يتقن كتابة خطب الدولة التاريخية. لكنه بعدما عاد إلى ايللينوا، لم يعد يستخدم أية ملاحظات فى خطبه فهو يقول: «إنها دائماً تتعب وتربك المستمع».

ومن منا يناقضه فى ذلك...؟ ألا تقضى الملاحظات على نحو خمسين بالمئة فى إثارة حديثك...؟ ألا تمنع، أو على الأقل تصعِّب وجود الرابط

الثمين بين الخطيب وجمهوره...؟ ألا تخلق جواً من التكلف...؟ ألا تمنع المستمع من الشعور بأن الخطيب لديه الثقة والقوة الاحتياطية التى يُفترض أن يتميز بها...؟

أكرر قولى، ضع ملاحظات خلال التحضير ـ استخدم بعضها وأحذف البعض الآخر، وربما ترغب فى العودة إليها حين تتدرب على إنفراد على خطابك، وربما تشعر براحة أكثر، لو أنك تحتفظ بها بجيبك أثناء مواجهة الجمهور – لكن، مثل المطرقة والمنشار والفأس فى عربة السائس، يجب أن تكون أدوات للطوارئ، لا تستخدم إلا فى حالة الاصطدام والتحطم الكلى والتهديد بالموت والكارثة.

إن شعر بضرورة استخدام الملاحظات، اجعلها مختصرة جداً واكتبها بأحرف كبيرة. بعد ذلك، اذهب باكراً إلى المكان الذى ستخطب فيه، وخبئ ملاحظاتك وراء بعض الكتب، استرق النظر إليها -حين تضطر لذلك، لكن تأكد من تغطية ضعفك أمام الجمهور. – لكن، وبرغم جميع ما قيل، هناك وقت يستلزم استخدام الملاحظات، فمثلاً، بعض الناس، خلال إلقاء خطبه القليلة الأولى، يعانى من العصبية والتوتر، حتى أنه لا يستطيع أن يتذكر خطبه التى جهزها.

ما هى النتيجة؟ ينسى المادة التى درسها بانتباه، فينزلق عن الطريق العالية، ويسقط فى الهاوية، لماذا لا يمسك مثل أولئك الأشخاص ملاحظات قليلة مكثفة بأيديهم خلال جهودهم الأولى...؟ فالطفل يتمسك بالأثاث لدى محاولاته الأولى للسير، لكن ذلك لا يستمر طويلاً.

وتجدر الاشارة إلى حقيقة مهمة، وهى أنه يجب ألا تقرأ وألا تحاول أن

تستظهر خطابك حرفياً، فإن ذلك يستهلك وقتاً ويؤدى إلى كارثة. ومع ذلك، وبرغم هذا التحذير، يحاول بعض من يقرأ هذه الأسطر أن يفعل ذلك. فإن فعل، فبماذا سيفكر حين يقف لإلقاء كلمته...؟ عن رسائله...؟ كلا، بل سيحاول أن يتذكر التركيب الإنشائى، ويفكر بالأشياء السابقة، ولا يتطلع نحو الأمام، فيعكس عمليات العقل البشرى؛ ويأتى خطابه جافاً بارداً لا لون له وبعيداً عن الطبيعة الإنسانية.

أرجوك، لا تنفق الساعات والطاقة بما لا يجدى.

حين يكون لديك مقابله عمل مهمة، هل تجلس تستظهر حرفياً، ما الذى ستقوله؟ ...طبعاً لا. بل تفكر ملياً حتى تتضح الأفكار فى ذهنك. ربما تضع بعض الملاحظات، وتعود إلى بعض السجلات وتقول فى نفسك: سأركز على هذ النقطة وتلك. وسأقول يجب أن يبذل شيئًا لهذه الأسباب ... بعدئذ تعدد الأسباب وتزودها بحالات مادية. أليست هذه هى طريقة تحضيرك لمقابلة عمل...؟ لماذا لا تستخدم المنطق ذاته أثناء تحضير الخطاب...؟

عندما طلب روبرت إدوارد لى، القائد العام للقوات الجنوبية، من يوليسيس غرانت، أن يكتب بنود الاستسلام، ارتبك قليلاً، لكنه لم يستسلم وقد كتب فى مذكراته ما يلى: «حين أمسكت بالقلم والورقة لم أعرف بأية كلمة أستهل البنود، كنت أعرف فقط ماذا يجول فى ذهنى، وودت أن أعبر عنها بوضوح كى لا أورد أى خطأ.

أيها القائد غرانت، لست بحاجة إلى معرفة أول كلمة. لديك الأفكار، ولديك المعتقدات، ولديك ما ترغب بقوله، فقله بوضوح. وكانت النتيجة

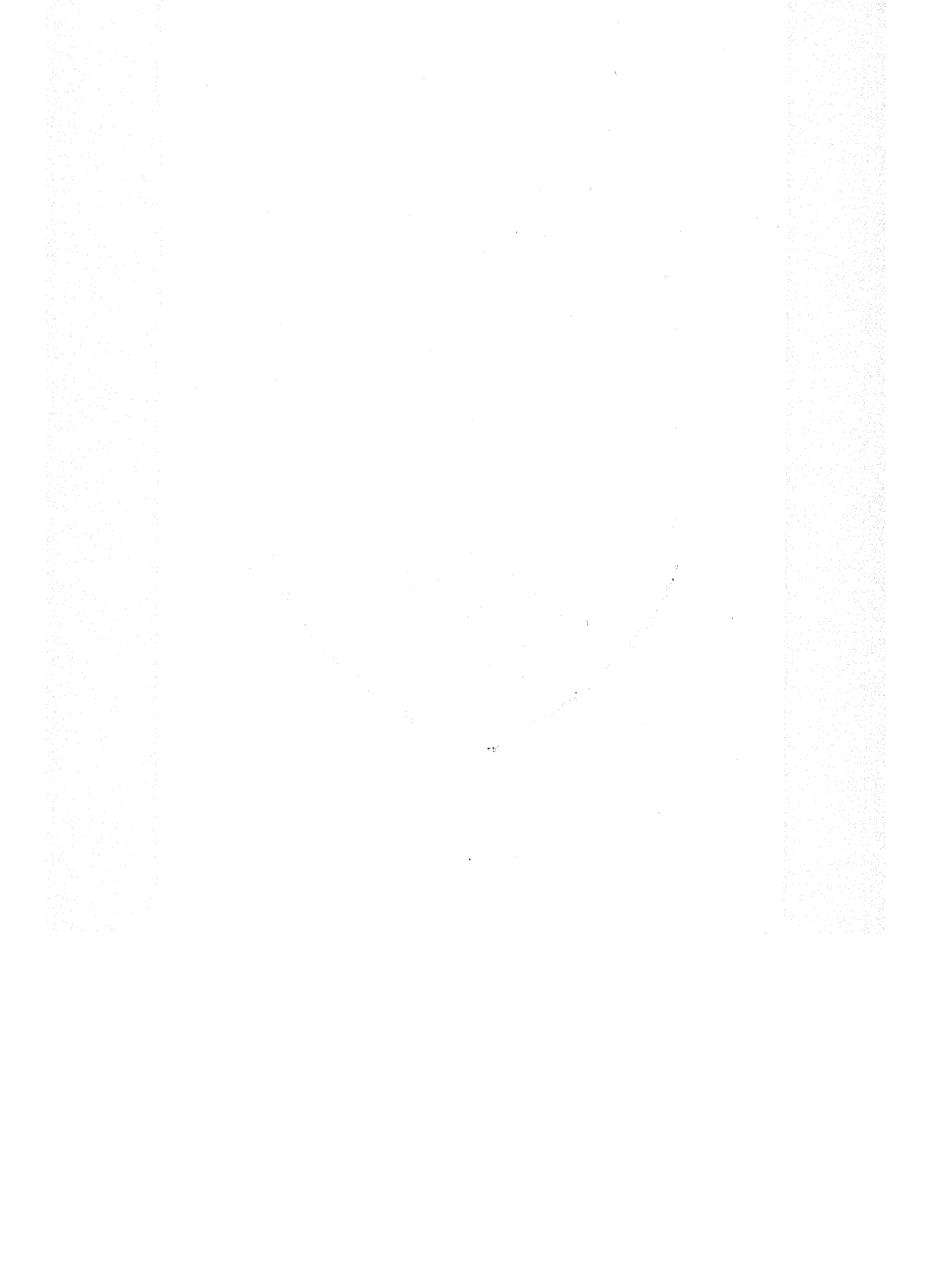
أن تزاحمت الجمل من دون أى جهد واع » .

والأمر كذلك بالنسبة لأى إنسان، وإن كنت تشك فى ذلك، وجّه ضربة إلى رجل، وحين يستعيد وعيه، سيكتشف أنه تائه، ولا يجد الكلمات التى يعبر بها عن نفسه .

وبهذا المعنى كتب هوراس الشاعر الرومانى العظيم –، منذ ألفى سنة ما يلى : « لا تبحث عن الكلمات ، ابحث فقط عن الحقيقة والفكرة، عندئذٍ تتدفق الكلمات من دون أن تسعى إليها » .




الفصل الرابع
تحسين الذاكرة



الفصل الرابع

تحسـين الذاكـرة

قال العالم النفساني الشهير، البروفسور كارل سيشور « لا يستخدم الرجل العادى أكثر من عشرة بالمئة من طاقة الذاكرة الفعلية لديه . فهو ينفق التسعين بالمئة الأخرى بانتهاك قوانين التذكر الطبيعية » .

هل أنت واحد من أولئك الرجال العاديين؟ إن كنت كذلك، فأنت مصاب بعاهة اجتماعية سائدة؛ وبالتالى ستستفيد وتسر بقراءة هذا الفصل عدة مرات . إنه يصف ويشرح قوانين التذكر الطبيعية ويوضح لك كيفية استخدامها فى المحادثات الاجتماعية والعلمية، وفى فن الخطابة أيضاً .

إن (قوانين التذكر الطبعية) هذه هى بسيطة جداً، وهى ثلاثة فقط، وكل ما يُسمى (بجهاز الذاكرة) قد أُنشئ على أساسها، وهى بإيجاز : الانطباع والتكرار وترابط الأفكار .

إن أول قانون للذاكرة هو : احصل على انطباع عميق وسريع وراسخ عن الشيء الذى ترغب فى تذكره ومن أجل القيام بذلك، يجب أن تركز تفيكرك . لقد أذهلت ذاكرة ثيودور روزفلت كل واحد قابله . هذه الميزة غير العادية سببها أن انطباع الأشياء لم يكن مكتوباً على الماء بل محفوراً على الفولاذ . فقد درب نفسه من خلالَ المثابرة والتمرين، على أن يركز تفكيره حتى فى أصعب الحالات . ففى سنة ١٩١٢، وأثناء مؤتمر (البول موس) فى شيكاغو، كان روزفلت منزوياً فى غرفته يقرأ كتابات هيرودوتس – المؤرخ

اليونانى –، فيما الجماهير تتدفق عبر الشوارع، هاتفة وملوحة بالشعارات، والفرق الموسيقية تعزف الأناشيد الوطنية خارج نافذته. وفى رحلته عبر البرارى البرازيلية، وحالما وصل إلى مكان التخييم فى المساء، وجد بقعة جافة تحت شجرة ضخمة، وتناول كرسياً وشرع يقرأ كتاب غيبون (انحطاط وسقوط الإمبراطورية الرومانية)، وسرعان ما انغمس بالكتاب، حتى أنه لم يعد يشعر بالمطر وبضجة ونشاط المخيمين وبأصوات الغابة الاستوائية، فلا عجب أن يتذكر هذا الرجل ما يقرأ.

إن خمس دقائق من التركيز الشديد، تسفر عن نتائج عظيمة أكثر من قضاء عدة أيام فى التأمل، وفى هذا الصدد كتب هنرى وارد بيتشر: « إن ساعة من التفكير المكثف تفيد أكثر من عدة سنوات حالمة ». وقال إيوجينى غرايس، الذى كسب أكثر من مليون دولار حين كان رئيس شركة (فولاذ بيت لحم): « إن كان هناك شيئاً أكثر أهمية مما تعلمته ومارسته كل يوم ضمن أية ظروف، فهو التركيز على العمل الذى أقوم به ». هذا هو أحد أسرار القوة، وخاصة قوة الذاكرة.

وقد وجد توماس أديسون أن سبعة وعشرين من مساعديه استخدموا ممراً يؤدى من مصنع (المصابيح) إلى مركز الأعمال الرئيسى فى مينلو بارك، فى نيوجرسى، كل يوم، ولمدة ستة أشهر، وكان هناك شجرة كرز نامية إلى جانب الممر، ومع ذلك لم يعِ وجودها أحد من هؤلاء عندما سئلوا عنها. ولهذا أعلن السيد أديسون بحرارة واندفاع: « إن ذهن الشخص العادى لا يلاحظ آلاف الأجزاء التى لا تلاحظها العين ».

قدِّم الإنسان العادى إلى اثنين أو ثلاثة من أصدقائك. هناك فرصة فى أن

ينسى اسم واحد منهم بعد دقيقتين. لماذا؟... لأنه لم يبد اهتماماً كافياً بهم، لذلك لم يتأكد منهم جيداً، ومن المحتمل أن يخبرك أن لديه ذاكرة ضعيفة، كلا، بل لديه قوة ملاحظة ضعيفة، فهو لن ينتقد آلة التصوير لفشلها فى التصوير أثناء الضباب، بل يتوقع فى ذهنه أن يتذكر الانطباعات الواهية والمغطاة بالضباب، وذلك لا يمكن أن يحدث، طبعاً.

وضع جوزيف بوليتزر، مؤسس جريدة «نيويورك وورد»، هذه الكلمات الثلاث فوق مكتب كل رجل فى مكاتب التحرير: الدقة ـ الدقة ـ الدقة.

وهذا ما نحن نريده. اسمع اسم الرجل بدقة، ركز عليه، أُطلب منه أن يكرره، اسأل عن طريقة كتابته، فهو سيسر باهتمامك، وستكون قادراً على تذكر اسمه؛ لأنك ركزت عليه، وبذلك تحصل على إنطباع دقيق وواضح.

هل تعلم لماذا كان لنكولن يقرأ بصوت مرتفع...؟.

كان لنكولن فى صغره يذهب إلى مدرسة القرية، حيث الأرض مكسوة بقطع الحطب، والصفحات القذرة الممزقة من الدفاتر تلصق على النوافذ؛ وتستخدم عوضاً عن الزجاج لتسمح للنور بالدخول. وكان هناك نسخة واحدة من الكتب متوفرة، والمعلم هو من يقرأ منها بصوت مرتفع، والتلاميذ يرددون الدرس من ورائه معاً، الأمر الذى ينشئ هديراً مستمراً، حتى أن أحد الجيران أطلق على المدرسة اسم (مدرسة الثرثرة).

فى (مدرسة الثرثرة)، أنشأ لنكولن عادة لازمته طيلة حياته: كان يقرأ بصوت مرتفع، دائماً ما يرغب فى تذكره.

وفى كل صباح، حالما يصل إلى مكتبه فى سبر ينغفيلد، كان يجلس على كرسيه الضخم ويمدد قدميه على كرسى مجاور، ويقرأ بصوت مرتفع. وقد

قال شريكه فى المكتب: «أزعجنى فوق الحدود. فسألته لماذا تقرأ بهذا الشكل؟ . . .فأجابنى: عندما أقرأ بصوت مرتفع، فإن حاستين تلتقطان الفكرة: أولاً، أرى ما أقرأ، وثانياً، أسمعه؛ لذلك يمكننى أن أتذكر ما أقرأه بشكل أفضل».

كانت ذاكرته قوية جداً، وبشكل غير عادى، وهو يقول: «إن ذهنى كقطعة من الفولاذ ـ من الصعب أن تحفر أى شيء عليها، لكن من المستحيل، بعد أن تحفر شيئًا، أن تمحوه».

إن مناشدة حاستين، هى الطريقة التى استخدمها فى الحفر امضِ وافعل مثله . . .

إن الشيء المثالى ليس فى أن ترى وتسمع الشيء الذى ترغب فى تذكره، لكن أيضاً فى لمسه وتنشقه وتذوقه.

لكن قبل أى شيء، شاهده، فإننا نميل إلى المشاهدة وتلتصق بأذهاننا الانطباعات العينية، وغالباً ما نستطيع أن نتذكر وجه الرجل مع أننا لا نستطيع أن نتذكر اسمه. فالأعصاب التى تؤدى من العين إلى الدماغ هى أضخم بخمسة وعشرين ضعفاً من تلك التى تؤدى من الأذن إلى الدماغ. ولدى الصينيين حكمة تقول: «ضعفاً واحداً من الرؤية يوازى ألف ضعفٍ من السمع».

اكتب الاسم وتصميم الخطاب الذى ترغب فى تذكره، انظر إليه، ثم أغمض عينيك وتخيله بأحرف ملتهبة.

إن اكتشاف كيفية استخدام الذاكرة العينية؛ جعل مارك توين قادراً على التخلى عن ملاحظاته التى استخدمها فى خطبه لسنوات. إليك قصته كما

رواها لصحيفة (هاربرز) : « من الصعب تذكر التواريخ؛ لأنها تتألف من أرقام، والأرقام لا تتميز بمظهر مثير، فلا تعلق بأذهاننا؛ لأنها لا تشكل صوراً، فلا تمنح العين فرصة التقاطها. بإمكان الصور أن تجعل الأرقام قابلة للالتصاق بأذهاننا، كما يمكنها أن تجعل أى شيء تقريباً يلتصق - خاصة إن كنت أنت الذى تضع الصورة بنفسك.

أعرف ذلك من خلال التجربة. فمنذ ثلاثين سنة تقريباً، كنت أستظهر المحاضرات غيباً فى كل ليلة، وكان علىّ فى كل ليلة، أن أستعين بصفحة من الملاحظات كى لا أرتبك. وكانت الملاحظات؛ تتألف من بدايات الجمل فى ملخص المحاضرة.

هذه الملاحظات كانت تحمينى من نسيان فكرة ما، لكنها كانت تبدو متشابهة فى الصفحة، ولم تشكل أية صورة، كنت أتصورها فى قلبى، إلا أننى لم أستطع أن أتذكر بالتأكيد تتابعها؛ لذلك كان علىّ الاحتفاظ بهذه الملاحظات بالقرب منى والنظر إليها من حين لآخر، وحالما أفقدها، لا يمكنك أن تتخيل أهوال تلك الليلة. والآن أدركت أن علىّ اكتشاف وسيلة أخرى للحماية.

وهكذا حفظت أول الأحرف غيباً بالتتابع، وبعدما كتبت تلك الأحرف بالحبر على أظافرى تأكدت أن ذلك لن يجدى أيضاً، إذ تتبعت أثر أصابعى لفترة ثم تهت، وبعد ذلك، لم أعد متأكداً - أى إصبع استخدمته أخيراً...؟.

بعد ذلك خطرت لى فكرة الصور؛ فتلاشت مشكلاتى. وخلال دقيقتين، رسمت ستة صور بقلمى، قمت بعمل الجمل الرئيسية تماماً، ثم

ألقيت بالصور حالما رسمتها؛ لأننى تأكدت أن بإستطاعتى إغلاق عينى ومشاهدتها فى أى وقت.

حصل ذلك منذ ربع قرن تقريباً، وتلاشت المحاضرة من ذهنى منذ أكثر من عشرين سنة، لكن باستطاعتى أن أكتبها ثانية من خلال الصور ـ لأنها هى التى بقيت عالقة فى الذهن.

إن جامعة الأزهر فى القاهرة، هى واحدة من أضخم الجامعات فى العالم. إنها مؤسسة إسلامية، يزيد عدد طلابها عن العشرين ألفاً، يتطلب امتحان الدخول من الطالب أن يرتل القرآن غيباً. والقرآن هو بحجم الإنجيل العهد الجديد، ومن المفروض أن تستغرق قراءته ثلاثة أيام، كما يحفظ الطلاب الصينيون بعض الكتب الدينية والكلاسيكية.

فكيف يستطيع هؤلاء الطلاب العرب والصينيين أن يؤدوا هذه الواجبات الصعبة؟... بواسطة التكرار طبعاً، أى بواسطة قانون (التذكر الطبيعى) الثانى.

باستطاعتك أن تتذكر كمية لا متناهية من المعلومات، إذ كررتها كفاية. أعد المعلومات التى تريد أن تتذكرها، استخدمها، إستخدم الكلمة الجديدة فى محادثتك ادع الغريب بإسمه إذا أردت أن تتذكره، كرر خلال محادثتك النقاط التى ترغب فى إيصالها عبر خطابك؛ فإن المعرفة التى تستخدم تلتصق بالذهن. بيد أن التكرار الأعمى ليس كافياً. بل إن التكرار الذكى، ـ أى التكرار الذى نقوم به بواسطة جهد ذهنى نبذله ـ هو ما يفيدنا، فمثلاً، أعطى البروفسور إبينغوس طلابه لائحة من الكلمات التى لا معنى لها ليحفظوها، مثل كلمة (ديوكس) و (كولى) وغيرها.. فوجد أن هؤلاء الطلاب يحفظون تلك الكلمات بعد إعادتها ثمانية وثلاثين مرة، وعلى

مدى ثلاثة أيام، مثلما استطاعوا حفظها بعد إعادتها ثمانين وستين مرة في جلسة واحدة. . وقد أظهر تجارب العلماء النفسانيين نتائج مماثلة.

إن هذا اكتشاف مهم جداً بشأن عمل ذاكرتنا. فهو يعنى أن الإنسان الذى يجلس ويكرر مراراً حتى يسيطر على ذاكرته، يستخدم ضعف الوقت والطاقة الضروريتان؛ لتحقيق النتائج ذاتها، عندما تجرى عملية التكرار في فترات منفصلة.

وغرابة الذهن - إذا أمكننا تسميتها كذلك - يمكن تعليلها بعاملين اثنين:

أولاً: خلال فترة الفراغ بين تكرار المادة، ينشغل العقل الباطن بتوثيق ترابط الأفكار، ومثلما يذكر البروفسور جايمس: «نحن نتعلم السباحة خلال الشتاء، والتزلج خلال الصيف».

ثانياً: إن الذهن باستخدام فترات الفراغ، لا يشعر بالإرهاق الناتج عن التطبيق المتتابع، فالسير ريتشارد بورتون، مترجم (ألف ليلة وليلة) إلى الإنكليزية، كان يتكلم ٢٧ لغة، ومع ذلك، اعترف أنه لم يدرس أى من هذه اللغات أكثر من خمسة عشر دقيقة في الجلسة الواحدة؛ لئلا يفقد الذهن نشاطه.

من المؤكد الآن، إزاء هذه الحقائق، أن ما من رجل يتباهى بذكائه، يؤخر تحضير خطابه إلى ما قبل إلقائه بليلة واحدة، فإن فعل ذلك؛ ستقوم ذاكرته، بسبب الضرورة بالعمل ضمن نصف مقدرتها الممكنة.

هنا اكتشاف مساعد جداً عن الطريقة التى بها ننسى. فقد أظهرت التجارب النفسية مراراً، أن المادة الجديدة التى يجب أن نتعلمها، ننساها خلال الساعات الثماني الأولى أكثر مما ننساها خلال الثلاثين يوماً التالية. إنها لنسبة مذهلة! وهكذا، وقبل أن تذهب لحضور اجتماع عمل، أو لقاء

سياسي، أو مواجهة فريق رياضي، راجع معلوماتك قبل إلقاء الخطاب، فكر بالحقائق الموجودة لديك، واملأ ذاكرتك بالنشاط.

إن ما ذكرناه عن أول قانونين للتذكر هو كاف. لكن القانون الثالث، وهو ترابط الأفكار، هو المادة الضرورية للتذكر.

وفى الحقيقة، إنه تفسير للذاكرة نفسها وقد لاحظ البروفسور وليام جايمس أن (ذهننا هو بالأساس آلة ترابط الأفكار..)... لنفترض أننى قلت فى لهجة آمرة: تذكر، استمع أفكارك، فهل تطيع قوة ذاكرتك هذا الأمر، وتولد خيالاً محدداً عن الماضى؟... كلا، بالتأكيد، بل إنها تقف محدثة فى الفراغ، وتتساءل: ما نوع الشيء الذى تريدنى أن أتذكره؟

إن ذلك يحتاج، باختصار، إلى تلميح. لكن إذا قلت تذكر تاريخ ولادتك، أو تذكر ما الذى تناولته عند الفطور، أو تذكر تسلسل النوتات فى السلم الموسيقى؛ عندئذٍ، تولد قوة ذاكرتك فى الحال النتيجة المطلوبة. إن التلميح يجدد طاقتها الواسعة ويوجهها نحو نقطة معينة. وإذا أردت أن ترى كيف يحدث ذلك...، تجد بسرعة أن التلميح هو شيء ملموس مترابط بالشيء الذى نتذكره. فكلمات (تاريخ ولادتك) ترتبط برقم محدد وكلمات (فطور هذا الصباح)، تقطع جميع خطوط التذكر، باستثناء تلك التى تؤدى إلى القهوة واللحم المقدد والبيض. وكلمات (السلم الموسيقى) تقترن بـ(دو رى مى فاصول لا سى دو).

وفى الحقيقة، إن قوانين ترابط الأفكار تتحكم بجميع خطوط التفكير، التى لا تقاطعها الأحاسيس الآتية إلينا من الخارج. وكل ما يظهر فى الذهن، يجب أن يُدخل من الخارج، وهو بمثابة الرابط لشيء موجود هناك، وهذا

صحيح بالنسبة لما تتذكره، تماماً مثل أى شيء تفكر به...، والذاكرة المثقفة تعتمد على جهاز منظم من الأفكار المترابطة، وميزتها تعتمد على أمرين، أولاً: استمرارية الترابط... وثانياً: ترابط الأفكار... إن سر الذاكرة الجيدة هو إذن سر تكوين عدة أفكار مترابطة ومتعاكسة لدى كل حقيقة ترغب فى الحصول عليها، لكن هذا التكوين للأفكار المترابطة ـ أليس هو مجرد التفكير العميق بالحقيقة...؟ وباختصار، من بين شخصين لديهما التجربة الخارجية ذاتها، من يفكر أكثر بتجربته ويحيكها ضمن علاقات مترابطة؟... إنه الذى يمتلك الذاكرة الأفضل.

هذا حسن جداً، لكن كيف نبدأ بحياكة الوقائع التى لدينا ونحولها إلى علاقات مترابطة مع بعضها البعض؟... الجواب هو: بإيجاد معناها، والتفكير الدائب بها. فمثلاً، إذا سألت وأجبت على هذه الأسئلة المتعلقة بأية حقيقة جديدة؛ فإن هذه العملية ستساعدك على حياكتها وتحويلها إلى علاقة مترابطة مع وقائع أخرى، وهى:

أ- لماذا الأمر كذلك...؟

ب- كيف الأمر كذلك...؟

جـ- متى حصل ذلك...؟

د- أين حدث ذلك...؟

هـ- من قال أن الأمر كذلك...؟

إذا كان الاسم شائعاً مثلاً، ربما يمكننا ربطه بأحد الأصدقاء الذين يحملون الاسم ذاته. ومن ناحية أخرى، إن لم يكن اسماً عادياً، يمكننا أن نستغل الفرصة لقول ذلك، وهذا غالباً ما يقود الغريب إلى التحدث عن

اسمه. فمثلاً، بينما كنت أكتب هذا الفصل، تعرفت إلى السيدة سوتر، فطلبت منها أن تهجى اسمها، وأبديت ملاحظة حول غرابته.

فأجابت: «نعم، إنه غريب جداً. فهو كلمة يونانية – تعنى المخلص –». بعد ذلك أخبرتنى عن أهل زوجها الذين أتوا من أثينا، وعن المراكز العالية التى ارتقوا إليها فى الحكومة هناك. وجدت من السهل استدراج الناس للتحدث عن أسمائهم، مما يساعدنى على تذكرهم دائماً.

لاحظ جيداً نظرات الغريب. لاحظ لون عينيه وشعره، وأنظر بعمق إلى ملامحه، وإلى طريقة ارتدائه، استمع إلى أسلوبه فى الكلام، احصل على انطباع واضح وحاد وسريع عن نظراته وشخصيته، واربطها مع اسمه، فعندما تعود هذه الانطباعات إلى ذهنك؛ فإنها ستساعدك على تذكر اسمه.

ألم يحدث أن تكتشف بعد أن تقابل إنساناً مرة أو مرتين، أنك رغم تذكرك نوع عمله أو اختصاصه، لا يمكنك أن تتذكر اسمه....؟ فالسبب هو أن عمل الإنسان هو شيء محدد وملموس، وله معنى ويلصق كالمواد اللاصقة. بينما يبقى اسمه يتدحرج كالبرد المتدحرج فوق سطح منحدر.

ولكى تتأكد من مقدرتك على تذكر اسم إنسان ما، كوّن عبارة عنه تربط اسمه بعمله، فليس هناك أدنى شك بفعالية هذه الطريقة. ومثال على ذلك: التقى عشرون رجلاً لا يعرف أحدهم الآخر فى نادى (بن) الرياضى فى فيلادلفيا. وقد طُلب من كل واحد أن ينهض ويذكر اسمه ومهنته.

بعد ذلك أنشئت عبارة تربط الاثنين معاً، وخلال دقائق قليلة، استطاع كل واحد منهم أن يكرر أسماء الآخرين الموجودين فى الغرفة. وبعد اجتماعات كثيرة، لم تنس الأسماء ولا المهن، لأنها رُبطت مع بعضها البعض.

والآن كيف تتذكر التواريخ؟

إن أفضل طريقة لحفظ التواريخ، هى فى ربطها بتواريخ مهمة، سبق أن ثبتت فى الذهن. أليس من الصعب مثلاً بالنسبة للأميركى، أن يتذكر افتتاح قناة السويس عام ١٨٦٩ أكثر من أن يتذكر أول سفينة عبرتها بعد أربع سنوات من انتهاء الحرب الأهلية...؟ إذا حاول الأميركى أن يتذكر أول معاهدة فى أستراليا سنة ١٧٨٨، فمن المحتمل أن ينسى هذا التاريخ، ويسقط من ذهنه مثلما يسقط الحزام الرخو من السيارة. ومن المحتمل أيضاً أن يرسخ فى ذهنه إذا ما ربطه بتاريخ ٤ تموز، ١٧٧٦، وأنه حدث بعد اثنتى عشرة سنة من إعلان الاستقلال. إن ذلك يشبه تثبيت جوزة على حزام رخو، فتبقى عالقة.

إنه لأمر مفيد أن نتذكر هذا المبدأ لدى اختيارك رقم الهاتف. فمثلاً: كان رقم هاتف الكاتب خلال الحرب ١٧٧٦، ولم يجد أحد أية صعوبة فى تذكره. فإذا استطعت أن تحصل فى شركة الهاتف على مثل هذه الأرقام ١٤٩٢، ١٨٦١، ١٨٦٥، ١٩١٤، ١٩١٨، فإن أصدقاءك لن يسألوا عن رقمك لدى إدارة الهاتف، وربما نسوا أن رقم هاتفك هو ١٤٩٢؛ إذا منحتهم المعلومات بأسلوب جاف. ولكن هل سيغيب عن بالهم إذا قلت: «من السهل أن تتذكروا رقم هاتفى: ١٤٩٢، فهو السنة التى اكتشف فيها كولومبوس أميركا»؟

بإمكان الأُستراليين والنيوزيلنديين والكنديين الذين يقرأون هذه الخطوط، أن يستبدلوا هذه السنوات ١٧٧٦، ١٨٦١، ١٨٦٥، بمواعيد مهمة من تاريخهم، فما هى أفضل طريقة لحفظ هذه المواعيد...؟

أ- ١٥٦٤ - تاريخ ولادة شكسبير.

ب- ١٠٧ - أول مستوطنة إنكليزية أقيمت فى أميركا فى جايمس تاون.

ج- ١٨١٩ - تاريخ ولادة الملكة فيكتوريا.

د- ١٨٠٧ - تاريخ ولادة روبرت إ. لى.

هـ ١٧٨٩ - إحراق الباستيل.

■ **كيف تتذكر نقاط خطابك...؟**

هناك طريقتين تستطيع من خلالهما أن تتذكر الأشياء، أولاً: بواسطة دافع خارجى، وثانياً: بربط الشيء بشيء موجود فى الذهن من قبل، ويعنى ذلك، وبالنسبة للخطب: أن باستطاعتك أن تتذكر نقاطها، بمساعدة دافع خارجى كالملاحظات - لكن من يرغب فى أن يرى خطيباً يستخدم الملاحظات...؟ ثم بإمكانك أن تتذكر نقاطها بربطها بشيء موجود فى ذهنك. ويجب أن تنتظم فى تسلسل منطقى بحيث تؤدى النقطة الأولى إلى النقطة الثانية والثانية إلى الثالثة، بشكل طبيعى مثلما يؤدى باب الغرفة الأولى إلى الثانى.

ولكن لنفترض أن خطيبة ما وجدت نفسها فجأة خالية الذهن، وبدأت تحدق إلى مستمعيها، صامتة وعاجزة عن الاستمرار - إنه لموقف مرعب -. إن كبرياءها يمنعها من الجلوس بارتباك وخيبة أمل. فهى تشعر أنها قادرة على التفكير بالنقطة التالية، أو بنقطة ما، لو أن لديها مهلة عشرة أو خمسة عشر ثانية، لكن خمسة عشر ثانية من الصمت القلق أمام الجمهور، لهو أقل بقليل من كارثة، فما الذى يجب القيام به...؟ عندما وجد أحد أعضاء مجلس الشيوخ الأميركى نفسه فى موقف مماثل، سأل المستمعين عما إذا

كان صوته مرتفعاً كفاية، وإن كانوا يسمعون بوضوح فى مؤخرة الغرفة، كان يعلم أنه واضح. ولم يكن يبحث عن معلومات. بل كان يسعى إلى كسب الوقت. وخلال هذا التوقف الضئيل، التقط الفكرة وتابع خطابه.

لكن ربما أفضل منقذ فى مثل هذا المأزق الذهنى هو: استخدام آخر كلمة أو عبارة أو فكرة فى جملتك الأخيرة من أجل البدء بجملة جديدة. فهذا سيولد سلسلة لا متناهية ،مثل جدول تاينسون.

لنرى كيف يفيد ذلك عملياً.... لتتخيل أن خطيباً يتحدث عن النجاح فى العمل، يجد نفسه فى مأزق بسبب قوله: «إن المستخدم العادى لا يتطور؛ لأنه لا يهتم جدياً بعمله ولا يتميز بروح المبادرة» – روح المبادرة –. ابدأ الجملة (بروح المبادرة). ربما ليست لديك فكرة عما تقوله، أو كيف تنهى الجملة...، لكن، مع ذلك، ابدأ، فالتظاهر الهزيل أفضل من الإخفاق التام.

إن روح المبادرة تعنى الإبداع، والقيام بشيء من تلقاء ذاتك، من دون أن تنتظر ليطلب ذلك منك.

وهذه ليست ملاحظة مدهشة، ولن تجعل من الخطاب تاريخياً. لكن أليست أفضل من الصمت المؤلم...؟ ماذا كانت آخر عبارة لنا...؟... ننتظر ليطلب منا، حسناً، لنبدأ جملة جديدة بهذه الفكرة.

إن الطلب المستمر من المتستخدمين الذين يرفضون التفكير المبدع، وإرشادهم وقيادتهم، لهو أكثر الأمور مدعاة للسخط. حسناً، لنعالج هذا الموضوع، ولنغص ثانية. يجب أن نقول الآن شيئًا عن الخيال: فالخيال هو المطلوب – أى الرؤية – وعن هذا قال الملك سليمان: «ينقرض الناس حيث

لا توجد الرؤية».

لقد حققنا أمرين فى هذا الوقت من دون أى تعقيد. لنأخذ الحكمة من ذلك ونتابع:

«إن عدد المستخدمين الذين ينهارون فى كل سنة، فى معركة العمل هو محزن للغاية. أقول محزن؛ لأن هؤلاء الشبان والسيدات، بإمكانهم رفع أنفسهم من الخط الفاصل بين النجاح والفشل، وذلك بزيادة بسيطة فى الإخلاص والطموح والحماس، ومع ذلك، لا يعترف الفاشلون بهذا الشيء. الخ.

عندما يذكر الخطيب هذه الجمل التافهة، يجب عليه، فى الوقت ذاته، أن يفكر جيداً بالنقطة الثانية فى خطابه، بالشيء الذى ينوى قوله فى الأصل.

هذه الطريقة بتسلسل الأفكار، إذا ما استمرت طويلاً، يمكن أن توقع الخطيب فى مأزق، فيشرح كيفية تحضير الفطيرة، أو ثمن طير الكنار، لكنها مساعدة أولية رائعة للذهن المصاب بالنسيان، وبالتالى، هى وسيلة لإحياء الخطاب اللاهث والميت.

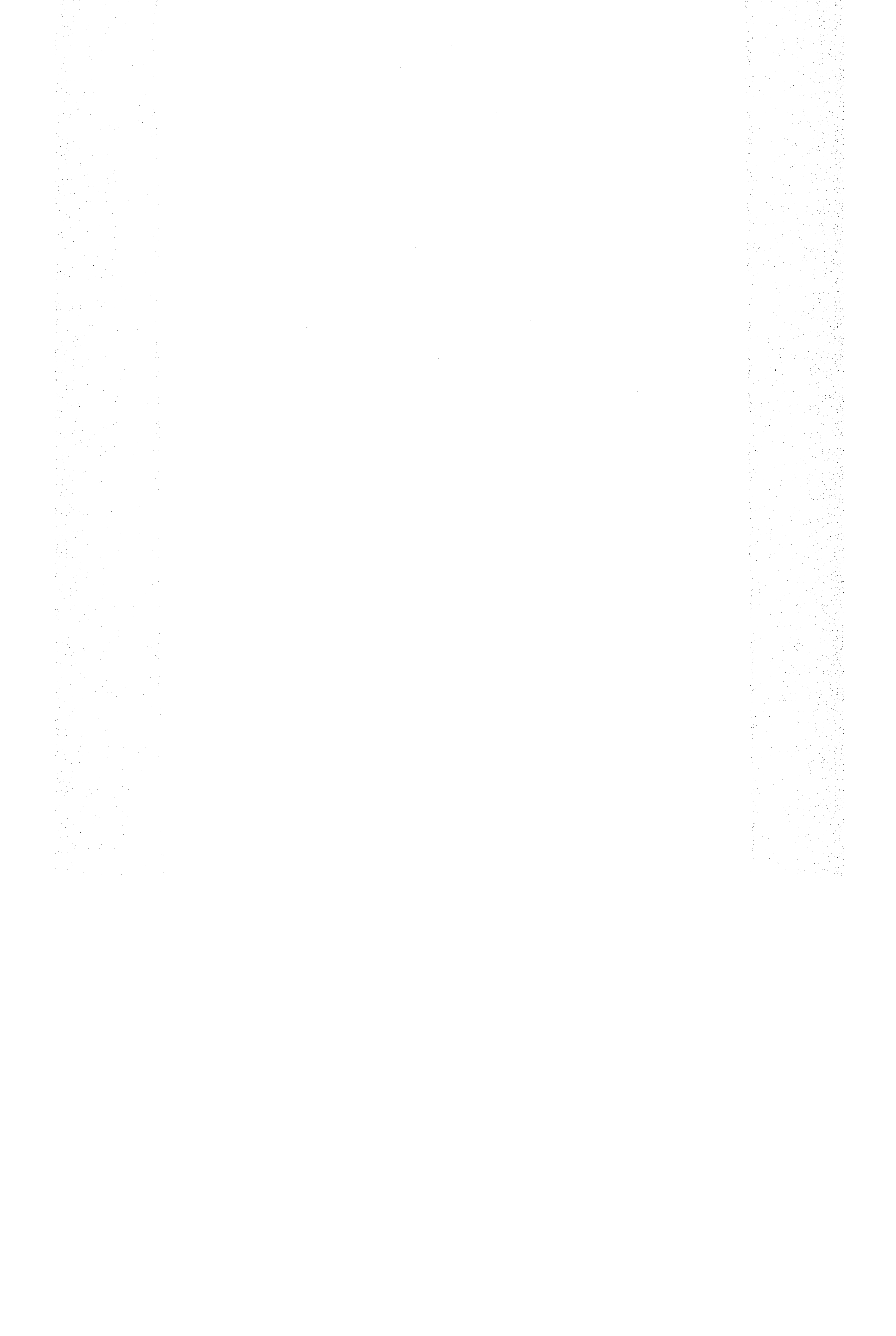
وقد ذكرت فى هذا الفصل كيف يمكننا تطوير وسائل الحصول على انطباعات سريعة، وتكرار وربط الحقائق معاً. لكن الذاكرة هى مهمة جداً لترابط الأفكار، حتى أن البروفسور جايمس يذكر: «لا يمكن أن يكون هناك أى تطور عام، أو جزئى لطاقة الذاكرة؛ بل يمكن أن يكون هناك تطوير لذاكرتنا ضمن أُطر خاصة للأشياء المترابطة».

فمن خلال حفظ فقرة من شكسبير يومياً، مثلاً: يمكننا أن ننشط ذاكرتنا بالفقرات الأدبية لدرجة مدهشة، وكل فقرة إضافية ستجد رفقاء كثيرين لها فى الذهن، ترتبط معها، لكن حفظ كل شيء من هاملت حتى

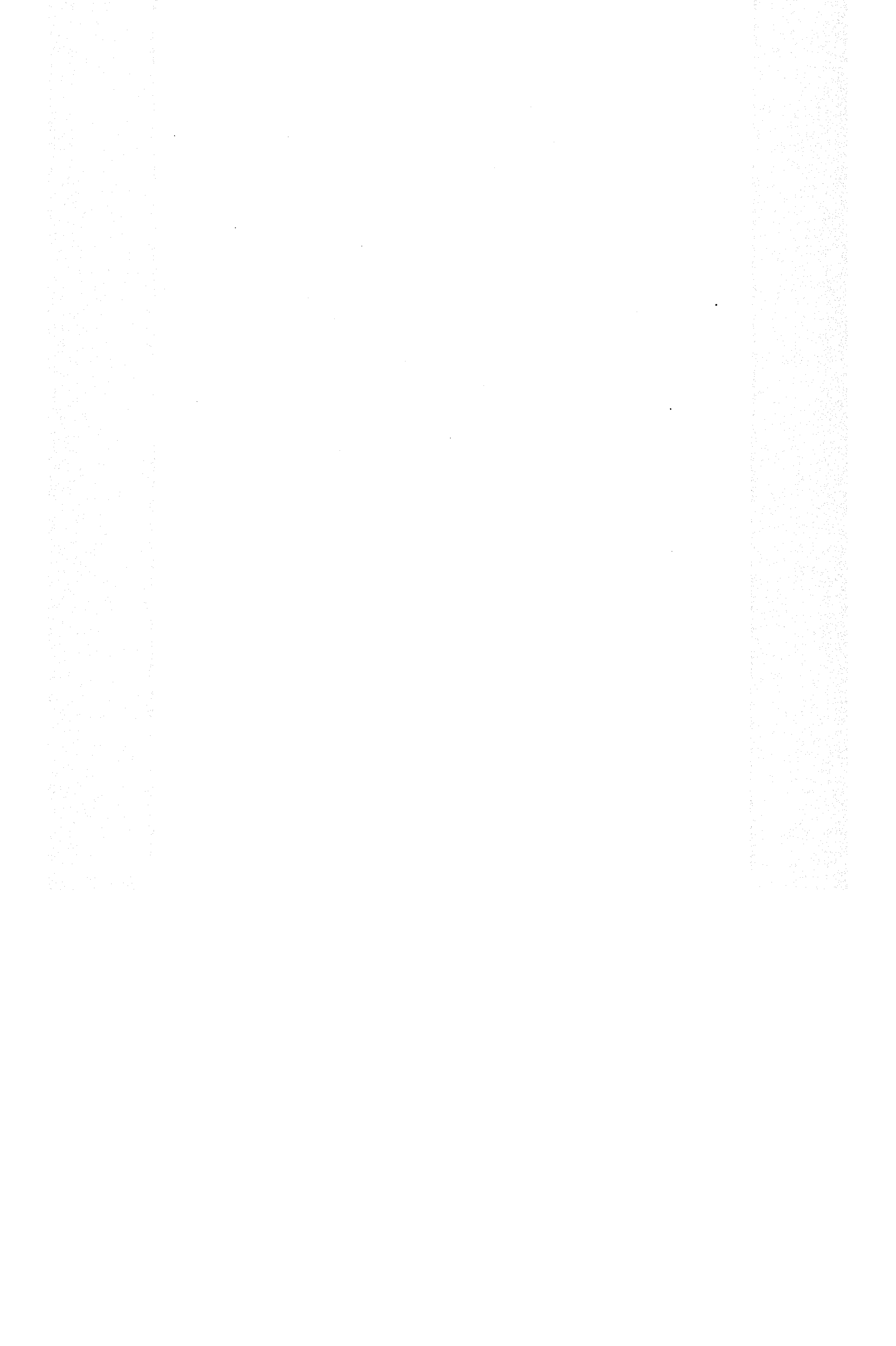
روميو وجولييت لن يساعد بالضرورة فى الحصول على الحقائق بشأن تسويق القطن وتصنيع الحديد .

دعنا نكرر : إذا طبقنا واستخدمنا المبادئ المذكورة فى هذا الفصل؛ فإننا سنحسن أسلوبنا ومقدرتنا على حفظ أى شيء . لكن إذا لم نطبق هذه المبادئ، فإن حفظ عشرة ملايين من الحقائق عن البايسبول، لن تفيدك فى حفظ أدنى الحقائق عن عمليات البورصة؛ لأن مثل هذين الموضوعين المختلفين لا يمكن ربطهما؛ لأنَّ ذهننا، هو بشكل رئيسى آلة ترابط أفكار .






الفصل الخامس
العناصر الأساسية
للخطاب الناجح



الفصل الخامس

العناصر الأساسية للخطاب الناجح

إن الخامس من كانون الثانى، يوم كتابة هذه الأسطر، هو ذكرى موت السير إرنست شاكلتون، الذى توفى أثناء إبحاره فى سفينة (كوست) لاكتشاف المحيط الهادى. وأول ما يلفت الانتباه لدى المرور بهذه السفينة، هى هذه الأسطر المحفورة على وعاء من النحاس:

إذا أمكنك أن تحلم من غير أن تجعل حلمك سيداً عليك . . .

وإذا استطعت أن تفكر من دون أن تكون الأفكار هدفاً لك . . .

وإذا أمكنك مواجهة النصر والهزيمة بروح متساوية . . .

وإذا استطعت أن تلزم قلبك وأعصابك وأوتارك لخدمتك بعد اهترائها . .

وإذا أمكنك أن تتماسك حين لا يبقى منك شيئاً إلا الإرادة التى تقول لهم (تماسكو) . . .

وإذا استطعت أن تملأ دقيقة اللاتسامح بستين ثانية من الفتور . . .؛

فإنك ستمتلك الأرض وكل ما فيها، والأكثر من ذلك، ستكون رجلاً، يا بنى » .

لقد دعا شاكلتون هذه المقاطع (روح سفينة كوست)، وهى الروح الملائمة التى يجب على كل إنسان البدء بها للوصول إلى القطب الجنوبى؛ أو لكسب الثقة فى فن الخطابة .

لكنها ليست الروح، يؤسفنى أن أضيف، التى يبدأ بها كل من يدرس

فن الخطابة. فمنذ سنوات، عندما باشرت مهنة التعليم، صعقت لدى معرفتى بأن نسبة مئوية ضخمة من الطلاب الذين ينخرطون فى المدارس الليلية على اختلافها، يصابون بالقلق والخيبة قبل تحقيق أهدافهم، وعددهم كبير ومزعج. وهذا أمر محزن من أمور الطبيعة الإنسانية.

لقد اقتربنا من منتصف الكتاب، وأعرف من خلال التجربة، أن بعض من يقرأ هذا الكتاب، يشعر بمزيد من الهلع؛ لأنه لم يتغلب على الخوف من الجمهور، ويكسب الثقة بالنفس. كم هذا محزن...!، وكم هو مسكين من ليس عنده الصبر والأناة!، فأى جرح يندمل إلا تدريجياً؟

■ ضـرورة المثابـرة.

عندما نباشر فى تعلم أى شيء جديد كاللغة الفرنسية، أو لعبة الغولف أو فن الخطابة، فإننا لا نتقدم باستمرار. ولا نتطور تدريجياً. بل نحقق ذلك بحركات فجائية، وبدايات غير متوقعة، بعد ذلك نبقى مكاننا لفترة، أو ربما نتراجع، ونفقد بعض الأسس التى كسبناها سابقاً. وفترات الركود هذه، أو التراجع، هى معروفة جيداً لدى علماء النفس؛ وهى تدعى المنبسطات فى منحنى التعلم. إن بعض طلبة فن الخطابة سيتوقف لأسابيع عند هذه المنبسطات، وبرغم العمل الشاق، لن يتمكن من اجتيازها، فيستسلم لليأس. ومن له صبر؛ يثابر ويكتشف فجأة، ومن دون أن يعرف كيف ولماذا حدث ذلك...، أنه حقق تقدماً عظيماً، فيرتفع من المنبسط كالطائرة فيحصل فجأة على الموهبة. وفجأة يحصل على القوة الطبيعية والثقة بقدرته الخطابية.

ومثلما أشرنا سابقاً، ربما ينتابك دائماً خوف عارم، أو نوع من الصدمة

أو التوتر العصبى فى الدقائق الأولى التى تواجه بها الجمهور. لكنك إذا ثابرت، فإنك ستتجاوز كل شيء ما عدا هذا الخوف الأولي الذى ليس سوى خوف أولياً، وليس أكثر. فبعد الجمل القليلة الأولى، تستطيع أن تسيطر على نفسك. وستحدث بفرح وارتياح.

■ **قرار النجاح.**

ذات يوم، كتب شاب ينوى دراسة القانون، إلى لنكولن يطلب نصيحته فأجاب لنكولن: «إذا قررت أن تصبح محامياً؛ تكون قد أنجزت نصف العمل... تذكر دائماً أن قرارك الذاتى للنجاح، هو أهم بكثير من سائر الأشياء».

إن لنكولن يدرك ذلك، فقد مر بتلك التجربة، وخلال حياته لم يتلق أكثر من سنة تعليم. وماذا بشأن الكتب...؟ قال لنكولن مرة: أنه مشى خمسين ميلاً ليستعير كتاباً، وكانت مدفأة الحطب تتوهج طيلة الليل فى كوخه؛ حيث كان يقرأ مستعيناً بالضوء المنبعث من تلك النار.

كان يسير عشرين أو ثلاثين ميلاً من أجل الاستماع إلى خطيب، وعندما يعود إلى منزله، يمارس الخطابة فى كل مكان ـ فى الحقول والغابات، أمام الجاهير المحتشدة فى مخزن جونز للبقالة فى غنتريفيل. وكان قد انضم إلى نوادٍ أدبية وفكرية فى نيو سالم وسبرينغفليد، وتدرب على إلقاء خطب حول مواضيع راهنة، مثلما أنت تفعل الآن.

كان يرهقه دائماً الشعور بالنقص. ففى حضور النساء يجلس دائماً خجولاً صامتاً، وحين تودد إليَّ مارى تود، وقف فى الرواق صامتاً وغير قادر على إيجاد الكلمات، يستمع إليها وهى تدير الحديث، ومع ذلك، كان

الرجل الذى جعل من نفسه خطيباً يتناقش مع الخطيب الشهير السيناتور دوغلاس، وذلك من خلال الممارسة والدراسة فى البيت.

وهذا هو الرجل الذى استطاع أن يرتفع فى غبتسبرغ وفى خطابه الافتتاحى الثانى، إلى أعلى منزلة يصبو إليها الإنسان. فلا عجب، إزاء عاهاته وكفاحه المؤلم، أن يكتب: «إذا كنت مصمماً أن تصبح محامياً، تكون قد أنجزت نصف العمل».

كانت هناك صورة رائعة لأبراهام لنكولن فى مكتب الرئيس. وقد قال تيودور روزفلت: «كلما توجب علىَّ اتخاذ قرار صعب، أو قرار تتنازع فيه الحقوق والواجبات، أنظر إلى لنكولن وأحاول أن أتصوره فى مكانى، وأحاول أن أفكر بما يفعله، لو واجهته ظروف مماثلة، ربما يبدو ذلك غريباً لك، لكن، بصراحة، كان ذلك يسهل علىّ حل مشاكلى».

لِمَ لا نجرب خطة روزفلت...؟ لِمَ لا...، إذا شعرت بالخيبة والاستسلام فى أن تصبح خطيباً، تتناول ورقة الخمس دولارات التى تحمل رسم لنكولن وتتساءل، ماذا يمكن أن يفعله لو واجهته ظروف مماثلة، أنت تعلم ما الذى يمكن أن يفعله....، وتعرف ما الذى فعله...، فبعد أن هزمه ستيفن أ. دوغلاس فى مجلس الشيوخ الأمريكى؛ حث أتباعه على عدم الاستسلام بعد هزيمة واحدة ولا حتى بعد مئة هزيمة.

■ **حتميـة المكافـأة.**

كم أتمنى لو تفتح هذا الكتاب أمام طاولة الفطور فى كل صباح، لمدة أسبوع، حتى تحفظ هذه الكلمات المأخوذة من العالم النفسانى الشهير وليم جايمس: «ليتجنب كل شاب القلق بشأن نجاحه، فمهما يكن نوع تعليمه،

فإنه إذا بقى مثابراً فى كل ساعة من يوم عمله، يمكنه أن يترك النتيجة الأخيرة تصنع نفسها. وهو يستطيع بالتأكيد، أن يتوقع أن يستيقظ ذات صباح ليجد نفسه واحداً من رواد عصره فى أى مجال يختاره».

والآن، واستناداً إلى ما قاله البروفسور جايمس، سأذهب إلى أبعد من ذلك وأقول إذا تابعت الدراسة الذاتية لفن الخطابة بإخلاص وحماس، وثابرت على التدريب الذكى؛ يمكنك أن تتأمل بأن تستيقظ ذات صباح جميل وتجد نفسك أحد أبرز الخطباء فى مدينتك.

ومهما يكن الأمر رائعاً بالنسبة لك الآن، فإنه حقيقى كمبدأ عام، وبالطبع، هناك حالات استثنائية، فالإنسان الذى يتميز بعقلية وشخصية شاذة، وليس لديه ما يتحدث عنه؛ لن يتطور ليصبح مثل دانيال وبستر، لنبرهن على ذلك من خلال مثل مادى:

حضر ستوكس - حاكم نيوجرسى -، مأدبة اختتامية لفصل فن الخطابة فى ترنتون، وأشار إلى أن الخطب التى سمعها من الطلاب فى تلك الأمسية، كانت جيدة مثل الخطب التى سمعها فى مجلس النواب ومجلس الشيوخ فى واشنطن.

لقد ألقى الخطب فى تلك المناسبة رجال أعمال انعقدت ألسنتهم فى الماضى بسبب الخوف من الجمهور. لقد كانوا نموذجاً لرجال الأعمال الذين نجدهم فى أية مدينة أميركية. ومع ذلك، أفاقوا فى صباح يوم جميل، ليجدوا أنفسهم خطباء قديرين فى مدينتهم.

تتوقف مسألة نجاحك كخطيب على أمرين: مقدرتك الذاتية، وعمق وقوة رغباتك. لقد قال البرفسور جايمس: «فى أى موضوع تقريباً، تنقذك

عاطفتك نحو الموضوع، فإذا كنت تهتم جداً للتوصل إلى نتيجة، فإنك ستصل إليها بالتأكيد . إذا كنت ترغب فى أن تصبح غنياً، فستصبح غنياً، وإذا كنت ترغب فى التعلم، فستتعلم، وإن رغبت فى أن تكون صالحاً، ستكون كذلك، ما عليك إلا أن تقرر، وبعد ذلك ستنشأ لديك رغبة فى تحقيق تلك الأشياء» .

وكان يمكن للبروفسور جايمس أن يضيف : إذا أردت أن تكون خطيباً واثقاً من نفسك، فإنك ستصبح خطيباً واثقاً من نفسه، لكن يجب أن ترغب بذلك .

لقد عرفت وراقبت عن كثب آلاف الرجال والنساء الذين حاولوا كسب الثقة بالنفس، والقدرة على الحديث أمام الجمهور . ومن نجح منهم، وعددهم قليل، هل هم من الذين يتمتعون بذكاء غير عادى . . . ؟ . . . إن معظمهم من المواطنين العاديين، الذين تجدهم فى بلدتك، لكنهم ثابروا . وأناس الأكثر ذكاء، يصابون بالخيبة فى بعض الأحيان؛ إذ ينهمكون جداً فى كسب المال، فلا يحققون نجاحاً باهراً فى ميدان آخر . لكن الأفراد العاديين الذين يتمتعون بالذكاء ووحدة الهدف، يصبحون فى آخر المطاف فى القمة .

إن هذا شأن إنسانى وطبيعى . ألا ترى الشيء ذاته يحدث دائماً فى الصناعة والاختصاصات . . . ؟ لقد قال روكفلر الأكبر أن العنصر الأول للنجاح فى العمل، هو الصبر، وهو أيضاً العنصر الأول للنجاح هنا .

لقد قاد المارشال فوش واحداً من أعظم الجيوش فى العالم إلى الانتصار . وهو يعلن أن لديه ميزة واحدة فقط : عدم اليأس – عندما تراجع الفرنسيون إلى مارن فى سنة ١٩١٤ ، أصدر الجنرال جفرى أوامره إلى القواد المسئولين

عن مليونى رجل بالتوقف عن التراجع والبدء بالهجوم المضاد، وكان هذا الهجوم المضاد هو الذى أنقذ باريس.

وهكذا، عندما يبدو القتال صعباً للغاية ولا أمل منه، فما عليك إلا أن تهاجم، فربما ستنقذ أفضل جزء من نفسك ـ تنقذ شجاعتك وإيمانك.

■ **لا تفكر بالهزيمة.**

ذات صيف، قبل سنوات، باشرت تسلق قمة فى جبال الألب الأوروبية تدعى (القيصر المقفر)، قال بيديكلر أن الصعود إليها صعباً، وأن الاستعانة بدليل، هو أمر مهم للمتسلقين الهواة، وكنت أنا وصديقى من الهواة، فسألنا شخص ثالث إذا كنا نعتقد أننا سننجح، فأجبنا: «طبعاً».

فسألنا: «ما الذى يجعلكما تعتقدان ذلك...؟».

قلت: «لقد استطاع غيرنا ذلك من دون الاستعانة بدليل. وأعرف أن ما أفعله هو من ضمن المنطق. ولا أقوم بأى شيء وأنا أفكر بالهزيمة».

وكمتسلق بجبال الألب، لم أكن سوى هاوٍ مبتدئ، لكن هذا هو التحليل النفسى لأى شيء، ابتداء من فن الخطابة وانتهاء بتسلق الجبال.

فكر بالنجاح. تخيل أنك تتحدث أمام الجمهور وأنت تسيطر تماماً على نفسك.

من السهل أن تقوم بذلك. آمن أنك ستنجح، آمن بذلك بقوة. عندئذٍ ستقوم بما هو ضرورى لإحراز النجاح.

أعطى الأميرال دوبونت ستة أسباب جوهرية لعدم قيادة مراكبه الحربية إلى ميناء تشارلستون، وكان الاميرال فاراغوت يستمع بإصغاء إلى حديثه، فأجاب: «لكن هناك سبب آخر لم تذكره». فسأله الأميرال دوبونت: «ما

هو . . . ؟ » وجاء الجواب : « لم تؤمن أن باستطاعتك أن تفعل ذلك » .

إن أثمن شيء يكسبه المرء من خلال التدريب على فن الخطابة هو الثقة المتزايدة بالنفس، وزيادة الثقة بالمقدرة على الإنجاز، وبعد ذلك، ما هو الشيء الأكثر أهمية لنجاح المرء فى أى موضوع ينوى تحقيقه . . . ؟

■ الرغبة فى الفوز.

هنا نصيحة حكيمة، نطق بها ألبرت هابرد، فإذا لم يأخذ الرجل أو المرأة العاديين بها، ويعيشا الحكمة الكامنة فى أعماقها؛ فإنهما لن يستطيعا أن يعيشا حياة أسعد وأغنى، : « كلما خرجت من المنزل، ارفع ذقنك وتاج رأسك نحو الأعلى واملأ رئتيك تماماً؛ انهل من الشمس الساطعة، قدم التحية لأصدقائك بابتسامة وضع الروح فى كل يدٍ مصافحة . لا تخش ألا تُفهَم، ولا تنفق دقيقة واحدة بالتفكير بأعدائك . حاول أن تثبت بحزم فى ذهنك ما الذى ترغب فى القيام به، ثم، ومن دون الحياد عن الطريق، ستنطلق نحو الهدف .

وجّه ذهنك نحو الأشياء العظيمة التى ترغب فى القيام بها، ثم عندما تسير الأيام، ستجد نفسك تستغل الفرص التى تحتاجها لتحقيق رغبتك، تماماً مثلما تأخذ الحشرة المرجانية العناصر التى تحتاجها من زبد البحر . صوّر بذهنك الإنسان القادر والشريف والمفيد، الذى ترغب أن تكونه، وستحولك الصورة إلى هذا الإنسان . . . فالفكرة هى الأساس . احتفظ بموقف ذهنى صحيح . . موقف الشجاعة والصراحة والفرح .

والتفكير الصحيح يعنى الإبداع . وكل الأشياء تنبع من الرغبة، وكل صلاة مخلصة تجاب » .

اعترف نابليون وباقى الزعماء العسكريين العظماء أن إرادة الجيش بالفوز وثقته بنفسه وبمقدرته على الفوز، تفيد أكثر من أى شئ لتحقيق نجاحه.

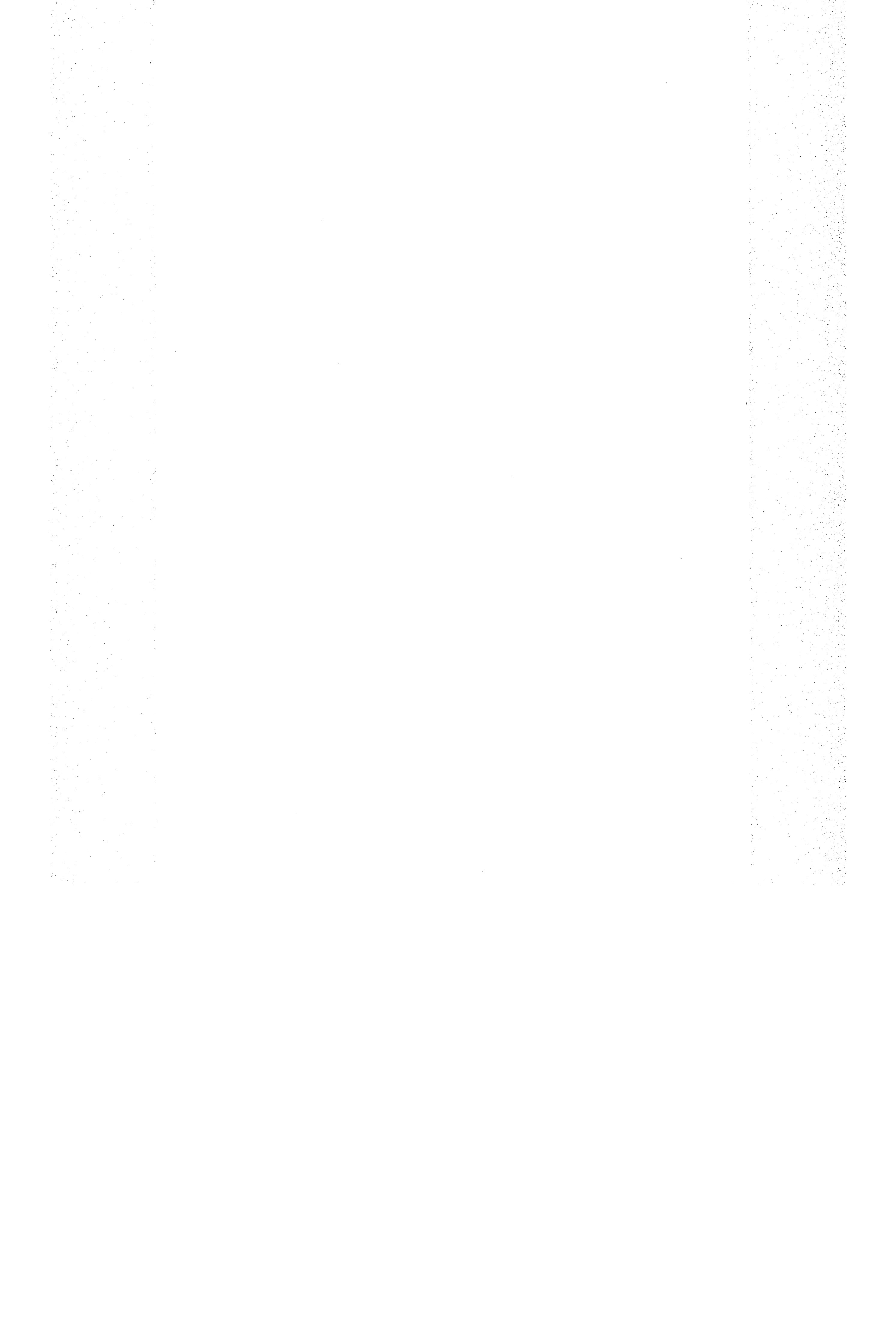
وقال المارشال فوش: « تسعون ألف رجل خاسر يتراجعون أمام تسعين ألف ظافر؛ لأنهم فقدوا الثقة بأنفسهم، ولم يعودوا يؤمنون بالانتصار، ولأن معنوياتهم ضعفت فى النهاية».

بمعنى آخر، إن التسعين ألف رجل متراجع، لم يُسحقوا جسدياً. بل تم التغلب عليهم؛ لأنهم سحقوا ذهنياً؛ ولأنهم فقدوا شجاعتهم وثقتهم بأنفسهم. فليس هناك أى أمل لمثل هؤلاء، ولا أمل لأى إنسان مثلهم.

أجرى فرازيير – القسيس الملحق بالبحرية الأميركية – مقابلة مع الذين يرغبون فى الانخراط بالخدمة الكهنوتية خلال الحرب العالمية الأولى. وعندما سُئل عن الميزات الضرورية لنجاح القسيس البحرى، أجاب: « الفضيلة، روح المبادرة، العزم، والشجاعة».

تلك هى أيضاً متطلبات النجاح فى فن الخطابة. اتخذها شعاراً لك.

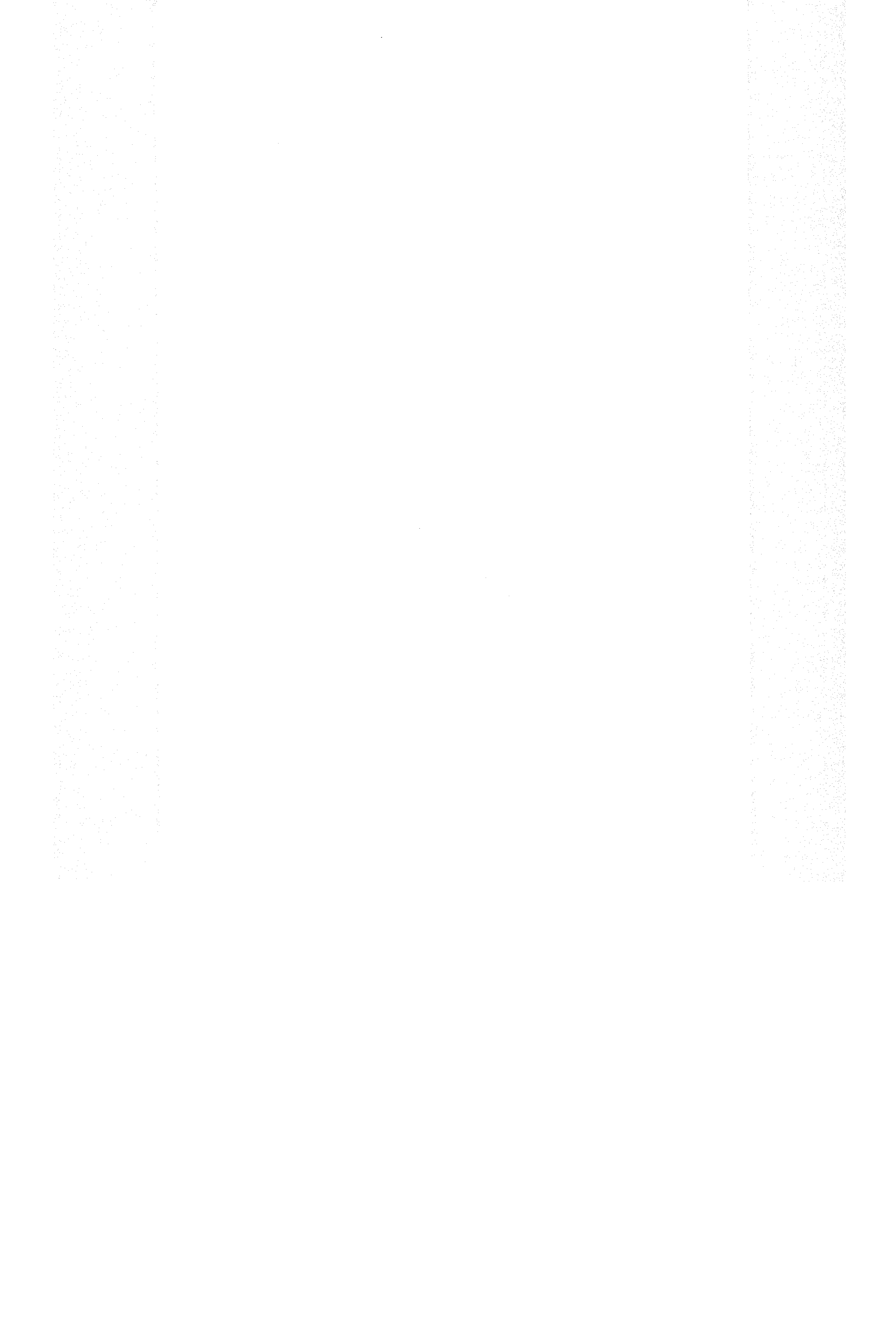




الفصل السادس

سر الإلقاء الجيد





الفصل السادس

سر الإلقاء الجيد

بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى، التقيت بشقيقين فى لندن، هما السير روس والسير كيت سميث. كانا أول من استقل طائرة من لندن إلى أوستراليا، وفازا بخمسين ألف دولاراً، قدمتها لهما الحكومة الأوسترالية، وأثارا الحماس فى المملكة البريطانية، كما منح الملك كل منهما رتبة فارس.

وقام الكابتن هرلى، المصور المشهور، بمشاركتهما جزءاً من رحلتهما، حيث التقط صوراً حية؛ ساعدتهما على تجهيز خطاب ممتع عن رحلتهما، ودربتهما على إلقائه مرتين فى اليوم، وعلى مدار أربعة أشهر، فى قاعة الموسيقى فى لندن، واحد يخطب بعد الظهر، وواحد فى الليل.

لقد قاما بتجربة واحدة، وجلسا جنباً إلى جنب فى طائرتهما التى طافت بهما حول نصف العالم. وألقيا الخطاب ذاته تقريباً. ومع ذلك، لم يظهر أن خطابيهما متشابهين أبداً.

هناك شيء ما إلى جانب الكلمات المجردة فى الخطاب. إنه النكهة التى من خلالها يتم الإلقاء. «ولا يعتمد الأمر كثيراً على ما تقوله مثلما يعتمد على طريقة إلقائه».

جلست مرة إلى جانب امرأة شابة فى حفل موسيقى. كانت تقرأ النوتات الموسيقية لمعزوفة (مازوركا) لشوبان، التى كان باديروسكى يعزفها. لم تستطع أن تفهمها، فقد كانت أنامله تلامس النوتات نفسها التى

لامستها أناملها حين عزفت تلك المقطوعة؛ ومع ذلك، كان أداؤها عاماً، بينما كان أداؤه يتميز بالإيحاء والسحر والجمال؛ مما أدهش المستمعين. لم يقتصر أداؤه على النوتات المجردة التى يلامسها، بل الطريقة التى يعزف بها. إن مشاعره وفنه وشخصيته التى وصفها فى ملامسته، هى التى كوّنت الفرق بين الإنسان العادى والعبقرى.

وصحح برولوف - الرسام الروسى العظيم - مرة رسماً لتلميذه. تطلع التلميذ بدهشة إلى الرسم وقال: «لم تلامس إلا جزءاً صغيراً، ومع ذلك، أصبح الرسم شيئاً آخر». أجاب برولوف: «يبدأ الفن حيث يبدأ الجزأ الصغير». وهذا حقيقى فى فن الخطابة، مثلما هو حقيقى فى الرسم وفى عزف باديروسكى.

والأمر ذاته صحيح عندما يلامس المرء الكلمات. هناك حكمة قديمة فى البرلمان الإنكليزى تقول إن كل شيء يعتمد على الأسلوب الذى يتحدث به الإنسان وليس على الموضوع بحد ذاته.

إن الإلقاء الجيد يجعل المادة الهزيلة تمضى طويلاً. فقد لاحظت فى المباريات الجامعية أن الخطيب الذى يتميز بأفضل مادة لا يفوز دائماً، بل الخطيب الذى يستطيع أن يتكلم بشكل جيد للغاية، فتظهر مادته هى الأفضل.

قال اللورد مورلى مرة بمرح سافر: «هناك ثلاثة أشياء مهمة فى الخطاب، من يلقيه...؟، وكيف يلقيه...؟، وما الذى يقوله...؟ والشيء الأقل أهمية من بين هذه الصفات الثلاثة هى الأخيرة».

فهل هذه مغالاة...؟ أجل، لكن امسح ظاهرها وستجد الحقيقة تشع

من داخلها.

كتب ادمند بورك خطباً ممتازة جداً من ناحية المنطق والحكمة والإنشاء، حتى أنها تُدرس كنماذج خطابية كلاسيكية فى نصف جامعات أميركا، ومع ذلك، كان بورك خطيباً فاشلاً، إذ لم تكن لديه القدرة على إيصال كنوزه الثمينة وإظهارها بطريقة لائقة، فأطلق عليه اسم (ناقوس عشاء) مجلس العموم. فعندما ينهض لإلقاء خطاب، يبدأ سائر الأعضاء بالسعال والتملص والخروج جماعات جماعات.

لذا، انتبه جيداً لطريقة إلقائك.

● ما هو الإلقاء؟

ماذا يفعل مخزن الثياب عندما يسلمك السلعة التى اشتريتها...؟ هل يلقى السائق بالرزمة فى الحديقة ويتركها هناك...؟ وهل الحصول على الشيء من يدى إنسان هو كاستلامه...؟ فساعى البريد الذى يحمل رسالة، يسلم الرسالة أو البرقية إلى الشخص المرسلة إليه. ولكن هل يفعل ذلك جميع الخطباء...؟.

دعنى أقدم مثلاً ينطبق على الطريقة التى يتحدث بها آلاف الناس. حدث مرة أو توقفت فى موران، المنتجع الصيفى فى جبال الألب السويسرية. كنت أقطن فى فندق، تتولى إدارته شركة لندنية، حيث ترسل عادة خطباء من إنكلترا فى كل أسبوع، للتحدث إلى الضيوف. واحدة من هؤلاء كانت كاتبة إنكليزية معروفة، وكان موضوعها (مستقبل الرواية). وقد اعترفت أنها لم تختر الموضوع بنفسها، وأن ليس لديها ما تقوله بشأنه، إلا أنها تهتم بما تقوله؛ لتجعله يستحق التحدث عنه. كانت تضع بعض

الملاحظات بسرعة، وتقف أمام الجمهور. كانت تتجاهل مستمعيها حتى أنها لم تكن تنظر إليهم. وفي بعض الأحيان، تحدق فوق رؤوسهم أو في ملاحظاتها، وأحياناً تحدق في الأرض. كانت تستدعي الكلمات بلفظ بدائي، وعيناها تنظران إلى البعيد.

إن هذا النوع من الأداء ليس توصيلاً لخطاب أبداً، بل إنه استبطان ليس فيه أي صفة من صفات التواصل، وتلك هي أولى ميزات الخطاب الجيد: التواصل، يجب أن يشعر المستمع أن هناك رسالة موجهة من ذهن وقلب الخطيب إلى ذهنه وقلبه. فالخطاب الذي وضعته الكاتبة، يمكن أن يُلقى في غياهب صحراء (غوبي) الرملية.

وفي الحقيقة، بدا وكأنه ألقي في بقعة مشابهة لها وليس أمام مجموعة من البشر.

إن إلقاء الخطاب هذا، هو عملية سهلة جداً ومعقدة جداً في الوقت نفسه. كما أنه غالباً ما يُفهم خطأ ويستخدم بطريقة خاطئة.

■ سر الإلقاء الجيد.

كتبت كمية كبيرة من الثرثرة والكلام الفارغ حول الإلقاء. وصيغ ذلك في قواعد وطقوس جعلت من الإلقاء أمراً غامضاً. وغالباً ما وصف «أن الخطابة» على الطراز القديم بشكل سخيف ومقيت. فرجل الأعمال يتوجه إلى المكتبة، فيجد مجلدات تافهة عن فن الخطابة.

ورغم التقدم في النواحي الأخرى، ما يزال الطلاب ملزمين بدراسة خطب وبستر وأنغرسول ـ وهو شيء قديم العهد، منفصل تماماً عن روح هذا العصر كالقبعات التي كانت تعتمرها السيدة أنغرسول والسيدة وبستر.

لقد انبثقت مدرسة جديدة لتدريس فن الخطابة منذ الحرب الأهلية الأميركية، تمشياً مع روح العصر. لكن المنجزات الكلامية التى كانت رائجة فى وقت من الأوقات، لم يعد يحتملها المستمع اليوم.

إن الجمهور الحديث، سواء كان فى اجتماع عمل أو تحت خيمة، يريد من الخطيب أن يتحدث بشكل مباشر، مثلما يفعل خلال جلسة سمر، وفى الأسلوب العام كالذى يتسخدمه أثناء محادثة واحدة منهم.

لدى انتهاء مارك توين من محاضرة ألقاها فى مركز التعدين فى نيفادا، اقترب منه منقب عجوز وسأله: «هل هذه نبرتك الطبيعية فى الإلقاء؟».

إن هذا ما يريده المستمع: (نبرتك الطبيعية فى الإلقاء)، ولكن بشكل مضخم قليلاً.

تحدث إلى أعضاء جمعية الصندوق الاجتماعى تماماً مثلما تتحدث إلى جون هنرى سميث. فما هى جمعية الصندوق الاجتماعى قبل أى شيء سوى مجموعة من أشخاص يشبهون هنرى سميث...؟... ألا تنجح الوسائل ذاتها التى تستخدمها معهم منفردين مثلما تنجح وهم مجتمعين...؟.

لقد وصفت لتوى إلقاء الكاتبة. وفى القاعة نفسها التى تحدثت فيها، أتيحت لى فرصة الاستماع، بعد ليالٍ قليلة، إلى السير أوليفر لودج. وكان موضوعه (الذرات والعالم). وقد كرس له أكثر من نصف قرن من التفكير والدراسة والتجربة والتحقيق. وكان لديه شيء نابع من قلبه وذهنه وحياته، شيء يريد أن يقوله بإخلاص. وقد نسى ـ أحمد الله أنه نسى أنه يحاول إلقاء خطاب. إذ أن ذلك أقل ما يقلقه.

كان مهتماً فقط بإخبار المستمعين عن الذرات، وإخبارنا ذلك بدقة وإخلاص. كان يحاول بصدق أن يستميلنا؛ لنرى ما يراه هو، ولنشعر بما هو يشعر.

فما كانت النتيجة؟ ألقى خطاباً رائعاً. فكان جذاباً وقوياً، وترك أثراً عميقاً. لقد كان خطيباً ذا مقدرة غير عادية. ومع ذلك، أنا متأكد أنه لم يعتبر نفسه كذلك فى تلك الليلة. وأنا متأكد أن قلة من الناس الذين سمعوه يفكرون به كخطيب.

إذا كنت تخطب أمام الناس فإنك لن تستحوذ على استحسانهم إلا عندما تخطب بأسلوب طبيعى، لدرجة أن مستمعيك لن يحلموا أبداً بأنك تلقيت تدريباً على فن الخطابة.

فالنافذة الجيدة لا تجذب الاهتمام إليها. إنها فقط تبعث النور. والخطيب الجيد يشبهها. فهو طبيعى جداً حتى إن مستمعيه لا يلاحظون أبداً أسلوبه فى الإلقاء، بل هم ينصتون فقط إلى مادته.

■ نصيحة هنرى فورد.

«جميع منتجات فورد متشابهة تماماً»، هذا ما اعتاد صانعها أن يقوله، - لكن ما من رجلين متشابهين تماماً. فكل حياة جديدة هى كل شيء جديد تحت الشمس؛ ليس هناك ما يماثلها من قبل، ولن يولد مثلها أيضاً ثانية. على الشاب أن يدرك هذه الفكرة عن ذاته؛ ويجب أن يتطلع إلى الشرارة الوحيدة فى شخصيته التى تميزه عن سائر القوم، وينمى تلك الشرارة إلى المدى الذى تستحقه. ربما تحاول المدارس والمجتمع أن تنميها له، لكنها تضعنا جميعاً فى قالب واحد. لكننى أقول، لا تدع هذه الشرارة تضيع؛ فهى سبيلك الحقيقى الوحيد إلى الأهمية.

هذا ضعف صحيح بالنسبة لفن الخطابة. فليس هناك أى إنسان مثلك في العالم. مئات الملايين من الناس تمتلك العيون والآذان، لكن ما من أحد يشبهك تماماً، وما من أحد لديه ميزاتك وطرقك وتفكيرك. فالقليل منهم يتكلمون ويعبرون عن أنفسهم مثلك، عندما تتكلم بأسلوب طبيعي. وبمعنى آخر، لديك شخصيتك الفردية. وكخطيب، تمتلك أثمن هبة فتعلق بها وطوّرها. فهي الشرارة التي ستضع القوة والإخلاص في خطابك. وهي السبيل الحقيقي الوحيد إلى الأهمية.

تحدث السير أوليفر لودج بشكل مختلف عن الآخرين؛ لأنه كان نفسه مختلفاً. فأسلوب الإنسان في الكلام هو بالأساس جزء من شخصيته، تماماً مثلما الحال بالنسبة للحيته ورأسه الأصلع. فلو حاول أن يقلد لويد جورج، لكان مخطئاً وانتهى بالفشل.

إن أشهر المناظرات التي جرت في أميركا حدثت عام ١٨٥٨ في مدن البراري في إيلليغوا، بين السيناتور أ. دوغلاس وإبراهام لنكولن. كان لنكولن طويل القامة، دميماً. وكان دوغلاس قصيراً رشيقاً. لم يكن الرجلان متشابهين في شخصيتهما وتفكيرهما وأخلاقهما، مثلما كانا في مظهرهما.

كان دوغلاس رجل العالم المثقف. بينما كان لنكولن ناشر قضبان الأسيجة الخشبية، الذي يتجه نحو الباب، مرتدياً جورباً قصيراً في قدميه لاستقبال زائريه. كانت حركات دوغلاس رشيقة، بينما كانت حركات لنكولن ثقيلة. كان يعوز دوغلاس روح المرح. لكن لنكولن كان أعظم الروائيين. نادراً ما استخدم دوغلاس الإبتسامة، بينما ناقش لنكولن دائماً من خلال تقديم الأمثلة. كان دوغلاس متكبراً مغروراً، إلا أن لنكولن كان

متواضعاً سموحاً. فكر دوغلاس من خلال ومضات سريعة، لكن عمليات التفكير لدى لنكولن كانت أبطأ بكثير. تحدث دوغلاس بسرعة واندفاع الزوبعة، إلا أن لنكولن كان أهدأ وأعمق وأكثر تلقائية.

إن كلا الرجلين، رغم اختلافهما، كانا خطيبين قديرين؛ لأن لديهما الشجاعة والقدرة على أن يكونا أنفسهما. ولو حاول أحدهما تقليد الآخر. لفشل فشلاً ذريعاً. لكن كلاً منهما، من خلال استخدام مواهبه الذاتية، جعل من نفسه فريداً وقوياً. فامضِ أنت وافعل مثلهما.

هذا اتجاه سهل منحه. ولكن هل من السهل اتباعه؟... كلا، بالتأكيد. ومثلما قال المارشال فوش عن فن القتال: «إنه سهل فى المبدأ، لكنه للأسف معقد فى التنفيذ».

إن ذلك يحتاج إلى التدريب ليأتى الخطاب طبيعياً أمام الجمهور. الممثلون يعرفون ذلك. عندما كنت صبياً صغيراً، تبلغ من العمر أربع سنوات، ربما كنت تستطيع إذا ما حاولت، أن تعتلى خشبة المسرح وتتكلم بشكل طبيعى أمام جمهور.

لكن حين تبلغ الرابعة والعشرين أو الرابعة والأربعين، ما الذى يحدث إذا ما اعتليت خشبة المسرح وبدأت فى الكلام...؟ هل ستستعيد طبيعتك اللاواعية التى كنت تمتلكها فى سن الرابعة؟... ربما تفعل ذلك، لكن هناك إمكانية بأن تتصلب وتتكلف وتصبح آلياً، وتنسحب داخل صدفتك كالسلحفاة.

إن مشكلة تعليم أو تدريب الناس على الإلقاء ليست من المميزات الصعبة الإضافية، بل إنها مسألة إزالة العوائق وتحريرهم واستدراجهم

للتحدث بشكل طبيعي مثلما يفعلون إذا ما صارعهم أحد .

أوقـفـت الخطبـاء مـئـات المرات فى منتـصف خطابهم، ورجـوتهـم أن يتكلموا كبشر. ومئات الليالى عدت إلى المنزل وقد أصبت بإرهاق ذهنى وعصبى من جرّاء محاولتى توجيه وإجبار الناس على التحدث بشكل طبيعى . صدقنى، إن الأمر ليس سهلاً كما يبدو . والطريقة الوحيدة لاكتساب هذه الطبيعة هى التدريب، وفيما أنت تتدرب، إذا وجدت نفسك تتحدث بأسلوب متكلف، توقف وقل بحدة لنفسك: « ما الأمر . . . ؟ إنتبه . . . ! كن إنسانياً . . . » . ثم اختر واحداً من المشاهدينَ، أحد الجالسين فى الخلف، أبشع من يمكن أن تجد، وتحدث إليه، انسى وجود سائر الموجودين، تحدث إليه . تخيل أنه سألك سؤالاً وأنت تجيب . إذا وقف أو تحدث إليك، فعليك أن تجيبه، ستجعلك هذه العملية تتكلم بأسلوب أكثر محادثة وطبيعية ومباشرة. لذلك، تخيل أن هذا الذى يحدث .

يمكنك الذهاب أبعد من ذلك، لتسأل أسئلة وتجيب عليها . فمثلاً، فى منتصف خطابك، تستطيع أن تقول : تتساءل عن البرهان الذى لدى عن هذا التأكيد . . . لدى دليل قاطع إليك به . . . ، بعد ذلك ابدأ بالإجابة عن هذا السؤال الخيالى . يمكن القيام بهذا الشيء بشكل طبيعى جداً . فهو يقطع الرتابة من الإلقاء؛ ويجعله أكثر مباشرة ومرحاً .

إن الإخلاص والحماس والصدق يساعدك أيضاً . فعندما يكون الإنسان تحت تأثير مشاعره، تبرز ذاته الحقيقية، وتُزال من أمامها القضبان . إذ أن حرارة عواطفه تحرق كل الحواجز . فيتصرف تلقائياً، ويتحدث بتلقائية . فيكون طبيعياً .

وهكذا، فى النهاية، يرجع موضوع الإلقاء إلى الشيء الذى شددنا عليه فى البداية: ضع قلبك فى خطابك.

■ **ملاحظات هامة.**

سنناقش هنا بعض مظاهر الخطب الطبيعية لكى نجعلها أكثر وضوحاً. لقد ترددت فى القيام بذلك؛ لأن من المؤكد أن يقول أحد: (فهمت، يمكننى أن أدفع نفسى للقيام بتلك الأشياء؛ فأصبح على أتم ما يرام). كلا، لن تكون كذلك. ادفع نفسك للقيام بها، فتصبح تخشباً وآلياً.

لقد استخدمت معظم هذه المبادئ بالأمس خلال محادثتك، استخدمها من دون جهد عقلى مثلما التهمت عشاءك ليلة البارحة. فتلك هى الطريقة لاستخدامها. وهى الطريقة الوحيدة. وهى ستأتى، فيما يخص فن الخطابة، ومثلما قلنا سابقاً، من خلال التدريب.

● **أولاً: شدد على الكلمات المهمة، اخفض الكلمات غير المهمة.**

خلال المحادثة، نشدد على جزء من الكلمة، ونذكر بسرعة، الأجزاء الأخرى، مثلما تمر سيارة الأجرة أمام مجموعة من المتشردين. ونفعل كذلك فى الجملة. نشدد على الكلمات المهمة. وهذه ليست عملية غريبة أو غير اعتيادية، تستطيع أن تسمع ذلك يقال أمامك طيلة الوقت. وأنت نفسك فعلت ذلك مئة مرة أو ربما ألف مرة، نهار أمس. وستفعله مئة مرة غداً، من دون شك.

● **ثانياً: غيّر طبقات صوتك.**

تتدفق طبقات صوتنا، خلال المحادثة، نحو الأعلى والأسفل وبالعكس. فلا تستقر بل تبقى متموجة كسطح البحر. لماذا...؟ لا أحد يعلم ذلك، ولا

أحد يهتم بذلك. لكن النتيجة تبعث على الارتياح، ذلك هو شأن الطبيعة. فليس علينا أن نتعلم ذلك... بل جاء إلينا حين كنا أطفالاً من دون أن نبحث عنه أو نعيه. لكن دعنا نقف ونواجه الجمهور، فهناك مجالاً لأن تصدر أصواتنا جافة مملة ورتيبة كصحراء (نيفادا) القلوية.

عندما تجد نفسك تتحدث بطريقة رتيبة ـ عادة تكون مرتفعة ـ توقف قليلاً وقل فى نفسك: «أنا أتكلم كالهندى الأخرق. كن إنساناً، كن طبيعياً».

هل يساعدك هذا النوع من تعليم ذاتك؟... ربما قليلاً. إن التوقف ذاته سيساعدك. وعليك أن تحقق خلاصك بالتدريب.

يمكنك أن تؤلف أية جملة أو كلمة تختارها، قف كشجرة الغار الخضراء فى الردهة الأمامية، وتكلم فجأة بطبقة صوتية منخفضة أو مرتفعة. لقد فعل ذلك كل خطيب مشهور.

● **ثالثاً: غيّر معدّل سرعة صوتك.**

عندما يتكلم الطفل الصغير، أو عندما نتحدث خلال محادثة عادية، نغير عادة معدّل سرعة كلامنا. إن ذلك يبعث على السرور، وهو طبيعى ويحدث من دون وعى، وهو فى الحقيقة من أفضل الوسائل لإيضاح الفكرة.

يخبرنا والتر. ب. سيتفنز فى كتابه (تقارير لنكولن) الصادر عن جمعية (ميسورى) التاريخية، أن هذه كانت أفضل الوسائل بالنسبة للنكولن من أجل إيصال فكرته:

ـ كان يقول عدة كلمات بسرعة عظيمة، وعندما يصل إلى الكلمة أو الجملة التى يرغب فى التشديد عليها، يرفع صوته ببطء. ثم يندفع إلى آخر

جملته كالبرق . . . فكان يكرس وقتاً لكلمة أو لكلمتين يرغب فى التأكيد عليهما، أكثر مما يكرسه لستة كلمات تكون أقل أهمية منها ـ .

● **رابعاً : توقف قبل وبعد الأفكار المهمة .**

غالباً ما كان لنكولن يتوقف أثناء خطابه . فعندما يمر بفكرة عظيمة يرغب فى ترسيخها بأذهان مستمعيه، ينحنى إلى الأمام، ويحدق بعيونهم مباشرة للحظة من دون أن يقول شيئاً . هذا الصمت المفاجئ له نتيجة الضجة المفاجئة ذاتها : فهى تجذب الانتباه، وهى تجعل كل إنسان متنبه، وواع لما سيتلو ذلك . مثلاً : عندما كانت نقاشاته المشهورة مع دوغلاس تشرف على الانتهاء، وعندما تشير الدلائل إلى هزيمته؛ ينتابه الأسى، والحزن الاعتيادى القديم يعود إليه فى بعض الأوقات، فتأتى كلماته مصبوغة بالرقة . ففى نهاية خطبه، يتوقف فجأة ويقف صامتاً للحظة، ثم ينظر إلى الوجوه التى نصفها عدائى ونصفها حميم، بعينيه القلقتين العميقتين اللتين كانتا تبدوان مليئتين بالدموع التى لم تنهمر . ثم يفرد ذراعيه وكأنهما متعبتين من جرّاء قتال مميت، ويقول بنبرته الغريبة :« أيها الأصدقاء، هناك فرق بسيط بين انتخابى وانتخاب القاضى دوغلاس إلى مجلس الشيوخ الأميركى . لكن المسألة العظيمة التى قدمناها لكم اليوم، هى بعيدة جداً عن المصالح الشخصية، أو المصير السياسى لأى رجل . ويا أصدقائى »، هنا يتوقف ثانية، فيصغى الجمهور إلى كل كلمة .

هذه المسألة ستعيش وتتنفس وتحترق عندما يصمت فى القبر لسان القاضى دوغلاس ولسانى الضعيف المتلعثم .

« هذه الكلمات البسيطة »، تقول إحدى مذكراته، « لامست كل قلب

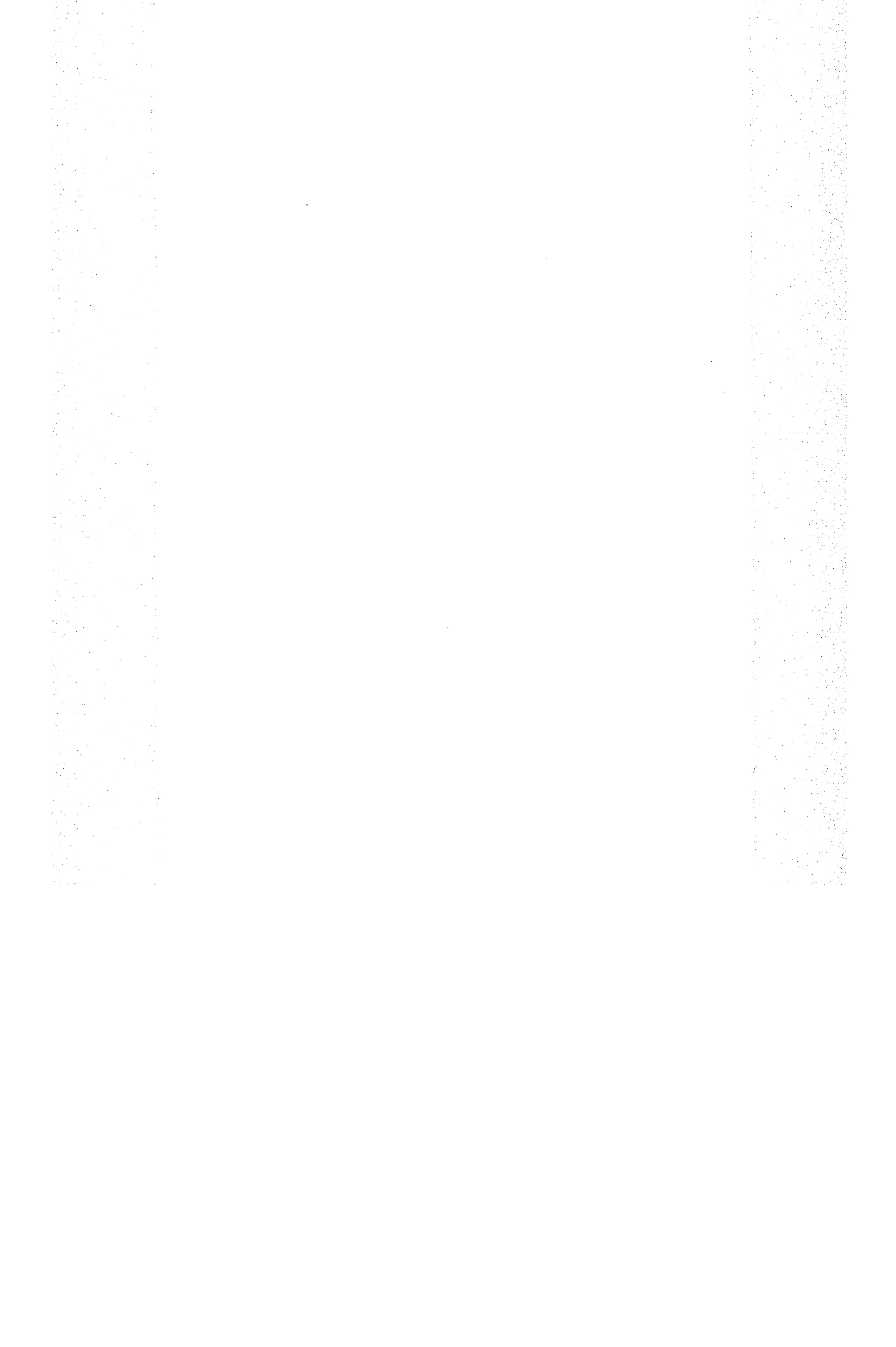
فى الصميم».

كان لنكولن يتوقف بعد كل جملة يريد توكيدها. فكان يضيف إلى قوتها من خلال الصمت، بينما يغوص المعنى ويؤدى رسالته.

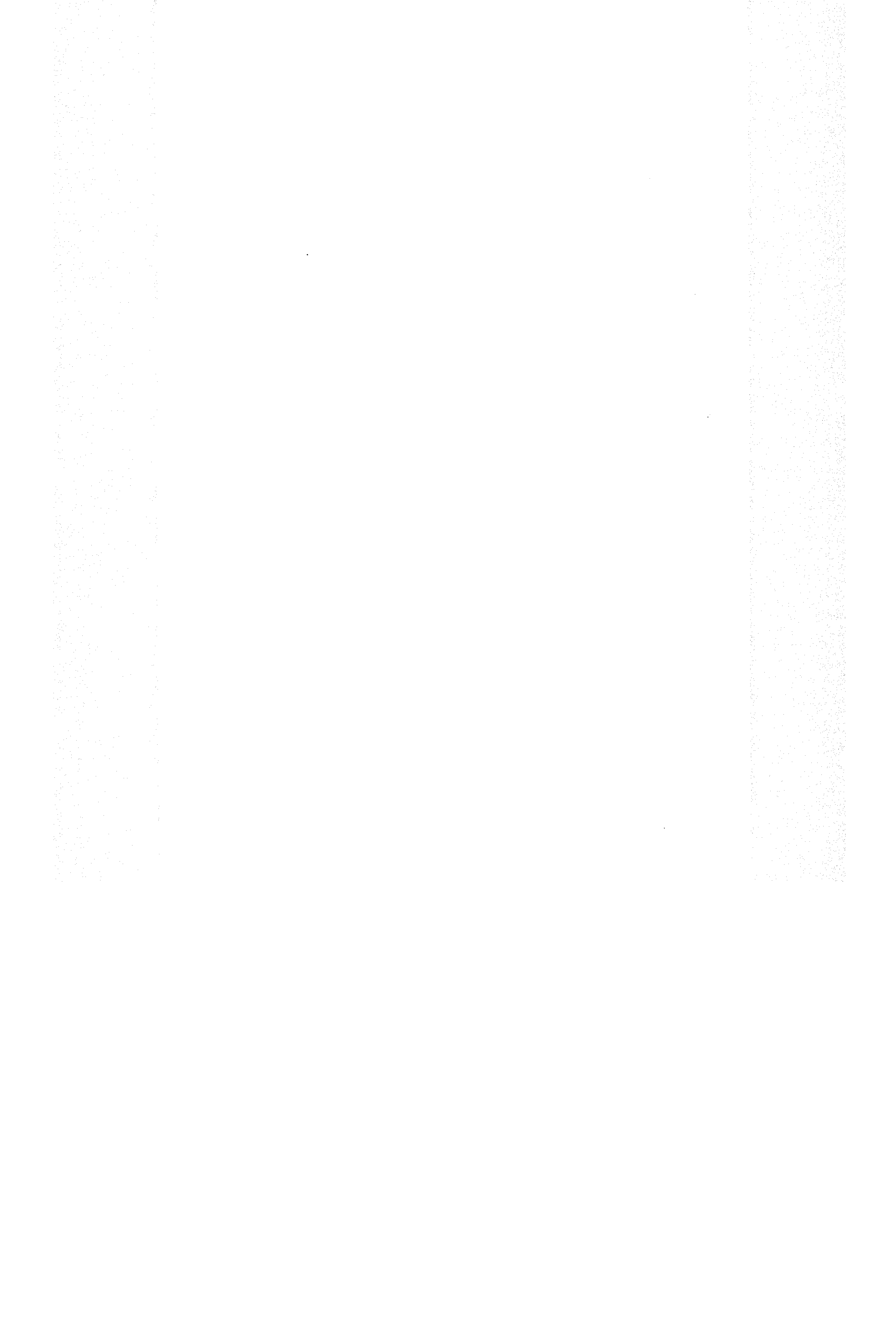
ودائماً ما كان السير أوليفر لودج يتوقف فى خطابه، قبل وبعد كل فكرة مهمة، يتوقف ثلاث أو أربع مرات فى الجملة الواحدة، لكنه كان يفعل ذلك بشكل طبيعى. ومن دون تكلف.

قال كيبلينغ: «من خلال صمتك تتكلم». فالصمت ليس ذهبياً أكثر مما يستخدم عندما تتكلم. وهو أداة قوية ومهمة لا ينبغى إغفالها، ومع ذلك، فهى مهملة دائماً من قبل الخطيب المبتدئ.






الفصل السابع
المنبر:
حضور وشخصية



الفصل السابع

المنبر: حضور وشخصية

أجرت مؤسسة كارنغي للتكنولوجيا مرة، تجارب ذكاء على مئة من رجال الأعمال البارزين. وكانت التجارب مماثلة لتلك التى استخدمت فى الجيش خلال الحرب، وقد أدت النتائج إلى إعلان المؤسسة أن الشخصية تساهم فى نجاح العمل أكثر مما يساهم الذكاء الخارق.

إن هذا رأى مهم جداً، -مهم جداً لرجال الأعمال والمثقفين والأخصائيين وللخطباء.

فالشخصية - باستثناء التحضير - هى ربما العامل الأكثر أهمية فى الخطاب. وقد قال ألبرت هابرد: «إن ما يفوز فى الخطاب الجيد هو الأسلوب، وليست الكلمات». وبالأحرى، إنه الأسلوب، بالإضافة إلى الأفكار. لكن الشخصية هى شيء غامض معقد، تتحدى التحليل كشذى البنفسج. وهى مجموعة ميزات الإنسان: الجسدية والروحية والفكرية، ورغباته وميوله ومزاجه وتجربته وتدريبه. وكل حياته. وهى معقدة كنظرية النسبية عند أينشتاين، ومن الصعب فهمها.

تتحدد الشخصية بالوراثة والبيئة، ومن الصعب جداً تغييرها. ومع ذلك، نستطيع من خلال التفكير، أن نقويها إلى حدٍ ما ونجعلها أكثر صلابة وأكثر جاذبية. وفى أى حال، يمكننا أن نسعى لنحصل على أقصى ما نستطيعه من خلال هذا الشيء الغريب الذى منحته لنا الطبيعة. فالموضوع

فى غاية الأهمية بالنسبة لكل واحد منا. وإمكانيات التطوير، رغم أنها محدودة، ما تزال عظيمة كفاية لتسمح بالنقاش والتدقيق.

إذا كنت ترغب فى الإفادة القصوى من شخصيتك، إذهب مرتاحاً لمقابلة جمهورك. فالخطيب المتعب ليس جذاباً. لا تقترف الخطأ الشائع، بترك التحضير والتخطيط لآخر دقيقة، وبعد ذلك العمل بسرعة جنونية، محاولاً التعويض عن الوقت المهدور. إن فعلت ذلك، فإنك ستخزن سموم جسدية وإرهاق ذهنى يتحول إلى عبء رهيب تنوء من ثقله، فيمتص حيويتك ويضعف ذهنك وأعصابك.

إن كان عليك إلقاء خطاب فى اجتماع لجنة، تناول غداء خفيفاً، إذا أمكنك، وتناول المرطبات، أخلد للرحة، فهذا ما تحتاجه جسدياً وذهنياً وعصبياً.

اعتادت جير الدين فرار أن تصدم أصدقاءها الجدد بإلقاء تحية المساء والنوم باكراً، تاركة إياهم يتحدثون إلى زوجها فى بقية الأمسية. إذ كانت تعرف متطلبات فنها.

وقالت مدام نورديكا أن كونها المغنية الأولى فى الأوبرا يعنى التخلى عن كل ما يحبه الإنسان: الشئون الاجتماعية والأصدقاء والولائم الفخمة.

وقالت مدام ميلبا: «عندما أُغنى فى المساء، لا أتناول طعام الغداء، بل أتناول وجبة خفيفة جداً فى الساعة الخامسة تتألف من سمك أو دجاج مع الخبز، وكوب الماء. ودائماً أجد نفسى جائعة جداً لدى تناول العشاء عندما أعود إلى البيت بعد الأوبرا أو الحفل الموسيقى».

كم كانت ميلبا وبيتشر عاقلتين فى تصرفهما. فأنا لم أدرك ذلك إلا

عندما أصبحت خطيباً محترفاً، فحاولت أن ألقى خطاب يستغرق ساعتين كل مساء بعد أن أستهلك وجبة دسمة.

لقد علمتنى التجربة أن ليس باستطاعتى الاستمتاع بلحم الغنم والعجل والبطاطا المقلية والسلطة والخضروات والحلوى، ومن ثم أقف بعد ساعة لأقوّم نفسى أو موضوعى أو جسدى. فالدم الذى يفترض به أن يكون فى ذهنى، يهبط إلى معدتى ليتصارع مع اللحم والبطاطا.

لقد كان باديرويسكى على حق عندما قال إنه حين يأكل ما يريد قبل الحفل الموسيقى، يندفع الحيوان بداخله ليصل إلى رؤوس أصابعه فيربك عزمه ويعطله.

■ **لماذا يتقدم خطيب أكر من خطيب آخر؟.**

لا تفعل شيئاً يستهلك طاقتك. لأن الحيوية والنشاط والحماس من بين أهم الميزات التى أسعى إليها لدى الخطباء ومعلمى فن الخطابة. فالناس تتجمهر حول الخطيب المفعم بالطاقة، حول مولد الطاقة البشرى، مثلما تتجمهر الأوزات حول حقل القمح الخريفى.

شاهدت ذلك مراراً يحدث للخطباء فى هايدى بارك، بلندن. وهى بقعة قرب مدخل ماربك آرك، حيث يتلقى، بعد ظهر يوم الأحد، الخطباء من مختلف الألوان والأجناس. ويستطيع المرء أن يختار ويستمع إلى تحليل كاثوليكى، عن عدم إمكانية التخلى عن البابا، وإلى اشتراكى يشيد بنظرية كارل كاركس الاقتصادية، وإلى هندى يشرح لماذا يحق للمسلم أن يتزوج أكثر من امرأة...؟ إلخ.. يتجمع مئات حول خطيب ما، بينما جاره ليس حوله سوى حفنة منهم. لماذا؟.... هل الموضوع هو الذى يفرّق بين مختلف

الخطباء؟ كلا. ففى معظم الأحيان، نجد أن السبب يكمن فى الخطيب نفسه: فهو أكثر تحمساً وأكثر إثارة للحماس. ويتحدث بحيوية ونشاط، ويشع حيوية وألفة، مما يجذب الاهتمام.

● ما هو تأثير الملابس على الخطيب والمستمع؟

أرسل سؤال إلى مجموعة كبرى من الناس من قبل عالم نفسى ورئيس جامعة، يتساءل عن التأثير الذى تتركه الملابس فى أنفسهم. فأجمع كل الأفراد أنهم عندما يكونون بمظهر لائق وأنيق ويتأكدون من ذلك؛ يشعرون بتأثير ذلك.

ومن الصعب شرح ذلك الشعور؛ لأنه غير محدد، رغم كونه حقيقياً. فقد منحهم الثقة بالنفس ورفع من تقديرهم الذاتى. هذا هو تأثير الملابس على من يرتديها.

ما هو تأثيرها على المستمع...؟ لاحظت مراراً أن الخطيب إذا كان رجلٌ ذا سروالٍ فضفاض، ومعطف تعوزه الأناقة وحذاء مهترئ، وتظهر فى جيبه أقلام الحبر والرصاص ويمسك بيده غليوناً وعلبة تبغ تملأ جيب معطفه، أو إذا كانت امرأة دميمة، تمسك بحقيبة منتفخة وملابسها الداخلية ظاهرة للعيان، لاحظت أن الجمهور يكن احتراماً ضئيلاً لهذا الإنسان مثلما يفعل الخطيب أو الخطيبة لمظهره. أليس من المحتمل الافتراض أن الذهن متأرجح كالشعر المشعث والحذاء المتسخ والحقيبة المنتفخة...؟.

عندما وصل الجنرال لى إلى ساحة أبوماتوكس لتسليم جيشه، كان يرتدى ملابس فاخرة أنيقة ويتدلى من جانبه سيف ضخم ثمين. إلا أن غرانت لم يكن يرتدى معطفاً ولا يحمل سيفاً، بل كان يرتدى قميصاً

وسروالاً عادياً. فكتب في مذكراته يقول: «لابد أنني كنت معاكساً تماماً، أمام رجل أنيق، طوله ستة أقدام، وتام المظهر».

والواقع، أن عدم بروزه بمظهر أنيق في تلك المناسبة التاريخية؛ جعله يندم أكثر مما ندم على أى شيء في حياته.

إن لدى دائرة الزراعة في واشنطن مئات من قفران النحل موزعة في مزارع التجارب. وقد رُكِّز على كل قفير زجاج مكبر، بالإضافة إلى تزويده بالضوء الكهربائي، حيث يتمكن المرء من أن يراقب النحل عن كثب في أية لحظة. والخطيب يشبه ذلك القفير: فهو تحت زجاج مكبر، والأضواء مسلطة عليه. وكل خطأ يبدو في مظهره الخارجي، يبرز بوضوح مثلما تبرز قمة بايك من السهول.

● **ما هو دور الابتسامة المشرقة...؟**

أكتب منذ عدة سنوات، قصة حياة مصرفي من نيويورك لمجلة (أميركان). فسألت أحد أصدقائه أن يشرح سبب نجاحه فقال لى: أن السبب الرئيسي يعود إلى ابتسامة الرجل الساحرة. في بادئ الأمر، يبدو ذلك مغالى به، لكنني أظن أن الأمر صحيح للغاية. ربما يكون لدى مئات الرجال تجارب وقدرة مالية أفضل بكثير مما لديه، لكنه يمتلك موجودات إضافية لم يمتلكوها. كان يمتلك الشخصية الأفضل. إن الابتسامة المرحبة والدافئة من أبرز مظاهر تلك الشخصية. فهي تكسب الثقة في الحال، وتضمن حسن نية المرء بسرعة. جميعنا نود أن نرى مثل هذا الرجل ناجحاً، ويسرنا أيضاً أن نمنحه تقديرنا.

تقول حكمة صينية: «من لا يستطيع الابتسام يجب أن لا يفتح

متجراً». أليست الابتسامة المرحبة أمام الجمهور مثلما هى وراء الآلة الحاسبة فى المتجر...؟ أفكر الآن بطالب معين كان يحضر برنامج فن الخطابة، الذى تم تدريسه فى غرفة بروكلين للتجارة. كان دائماً يأتى أمام الجمهور وهو يشع بجو يعبر عن محبته لكونه هناك وانه يحب العمل الذى أمامه. كان دائماً يبتسم ويتصرف وكأنه سعيد لرؤيتنا، وفى الحال، يشعر المستمعون بحرارة نحوه فيرحبون به.

لكننى رأيت خطباء يتقدمون بأسلوب بارد متكلف وكأن عليهم القيام بمهمة مزعجة، فيحمدون الله لدى انتهائهم. ونحن أيضاً نشعر بمثل ذلك. إن هذه الأساليب تنقل العدوى.

يقول البروفسور أوفر ستريت فى كتابه (التأثير بالسلوك الإنسانى)، (الشبيه يولد الشبيه). فإذا وجهنا انتباهنا لجمهورنا، يحتمل أن يهتم جمهورنا بنا. وإذا تجهمنا، فإنهم سيتجهمون داخلياً أو ظاهرياً نحونا.

وإذا كنا جبناء مرتبكين؛ فإنهم بدورهم سيفقدون الثقة بنا. وإذا كنا صفقاء متبجحين؛ فإنهم سيتفاعلون لحماية ذاتهم. وحتى قبل الشروع بالكلام، غالباً ما يتم استحساننا أو استهجاننا.

لذلك، هناك أكثر من سبب يدفعنا للتأكد من أن أسلوبنا يستدعى الاستجابة الدافئة.

● **اجمع جمهورك.**

بما أننى أستاذ فى فن الخطابة، تحدثت دائماً إلى جمهور صغير منتشر فى قاعة ضخمة بعد الظهر، وإلى حشد كبير متجمع فى القاعة ذاتها ليلاً. وقد ضحك الحشد المسائى من صميم القلب للأشياء التى جلبت الابتسامة فقط

إلى وجوه جمهور بعد الظهر. كما صفق الحشد المسائى بسخاء فى الأماكن ذاتها، التى كان جمهور فترة بعد الظهر يتجمع فيها من دون أى إنفعال. لماذا...؟.

هناك سبب واحد، إن النساء والأطفال الذين يأتون فى فترة بعد الظهر لا يمكن أن يتوقع منهم أن يكونوا متحمسين كجمهور الفترة المسائية. لكن ذلك ليس سوى تفسيراً جزئياً.

والحقيقة أن ما من جمهور يشعر بالإثارة عندما يكون متفرقاً. وما من شيء يقضى على الحماس، كالفراغات الواسعة والكراسى الفارغة بين المستمعين.

قال هنرى وارد بيتشر: « غالباً ما يقول الناس: ألا تعتقد أن التحدث إلى جمهور كبير يولد إيحاء أكثر من التحدث إلى جمهور صغير...؟. أقول: كلا، يمكننى التحدث إلى اثنى عشر شخصاً بأسلوب جيد مثلما أستطيع التحدث إلى ألف، شرط أن يكون الاثنى عشر متجمعين حولى، وبجانب بعضهم البعض؛ ليلامس أحدهم الآخر. لكن حتى وجود ألف شخص تفصل بين كل اثنين منهم أربعة أقدام من الفراغ، فإن ذلك يشبه الغرفة الفارغة.. اجمع جمهورك، فتستطيع إثارته بنصف الجهد ».

إن الإنسان وسط جمهور ضخم يفقد فرديته. حيث يصبح فرداً من الجمهور، ويُحرك بسهولة أكثر مما يكون فرداً واحداً. وسيضحك ويصفق للأشياء التى تكاد لا تثيره، حين يكون بين مجموعة صغيرة تستمع إليك.

من السهل استدراج الناس للعمل كفريق أكثر من العمل كأفراد.

مثلاً، إن الرجال الذين يذهبون إلى المعركة، يرغبون فى القيام بأخطر

الأشياء وأكثرها تهوراً فى العالم ـ وهم يريدون الاجتماع معاً.

فخلال الحرب العالمية الأخيرة، اشتهر الجنود الألمان بالذهاب إلى المعركة، فى بعض الأحيان، وأيديهم متشابكة.

الجماهير...! الجماهير...! إنها ظاهرة غريبة.

إن جميع الحركات الإصلاحية تتحقق بالمساعدة الفعلية من الجماهير.

إذا كنا سنتحدث إلى مجموعة صغيرة، يجب أن نختار غرفة صغيرة. وإذا كان المستمعون متفرقون، أُطلب منهم التجمع فى المقاعد الأمامية قربك، أصر على ذلك قبل أن تبدأ الكلام.

لا تقف أمام المنبر إلا عندما يكون الجمهور ضخماً، وهناك سبب يدعوك لذلك. ابق فى مستوى موازٍ لهم، قف بالقرب منهم، حطم كل الرسميات، واقم روابط حميمة، واجعل خطابك كالحديث.

ابقِ الجو منعشاً. ففى عملية الخطابة، من المعروف أن الأوكسجين هو لهم، مثل الحنجرة والقصبة الهوائية والرئتين. وكل فصاحة شيشرون والجمال الأنثوى فى قاعة روكيتيس الموسيقية، قلما تستطيع أن تبقى الجمهور يقظاً فى غرفة مسممة بالجو العابق. لذلك، بما أننى واحد من الخطباء، قبل أن أبدأ؛ أطلب من الجمهور أن ينهض ويرتاح مدة دقيقتين، بينما أترك النوافذ مفتوحة.

طاف المايجور جايمس ب. بوند، طيلة أربعة عشر سنة، فى الولايات المتحدة وكندا، عندما كان مديراً لهنرى وارد بيتشر – واعظ بروكلين –، وقبل أن يتجمع الجمهور، كان بوند يزور القاعة أو الكنيسة أو المسرح حيث سيبدو بيتشر، ليفحص الضوء والمقاعد والحرارة والتهوية. كان بوند قائداً عسكرياً متقدماً فى السن، ويحب أن يمارس سلطته، فإذا كان المكان دافئاً

جداً، أو الجو خانقاً، ولم يستطع أن يفتح النوافذ، يحدق فيها ويسحق الزجاج. لقد كان يؤمن مع سبرجون أن (أفضل شيء للواعظ بعد نعمة الله، هو الأوكسجين).

● دع الضوء يغمر وجهك.

إملأ الغرفة بالأنوار، واقرأ مقالات دايفيد بيلاسكو حول الإنتاج المسرحى، لتكتشف أن الخطيب العادى ليست لديه أدنى فكرة عن الأهمية البالغة للإضاءة المناسبة.

دع الضوء يغمر وجهك. فالناس يريدون رؤيتك. لأن التغييرات التى تطرأ على تعابيرك هى جزء، وجزء حقيقى من عملية التعبير عن الذات. وهى تعنى فى بعض الأحيان أكثر مما تعنيه كلماتك. إذا وقفت تحت الضوء مباشرة؛ ربما يكسو الظل وجهك، وإذا وقفت أمام الضوء مباشرة؛ من المؤكد أن لا يبدو واضحاً. أليس من الحكمة إذن أن تختار قبل أن تنهض للخطاب، البقعة التى تمنحك أفضل إنارة...؟.

لا تختبئ وراء الطاولة. يريد الناس أن ينظروا إلى الرجل بكامله، حتى إنهم ينحنون إلى جانب الممرات ليتمكنوا من رؤيته.

من المؤكد أن شخصاً حسن النية، سيقدم لك طاولة مع إبريق ماء وكوب. لكن إذا جف حلقك، فإن القليل من الملح أو نكهة الليمون سيثير لعابك، أفضل مما تفعله شلالات نياغارا. أنت لست بحاجة إلى الماء، ولا إلى الإبريق. كما لا تريد المعوقات البشعة غير المفيدة التى تملأ المنصة.

إن غرف العرض لدى مختلف صانعى السيارات فى برودواى هى جميلة، مرتبة، تسر النظر. ومكاتب باريس لمصانع العطور والمجوهرات

مجهزة بشكل فنى رائع. لماذا...؟ هذا هو العمل الجيد. والإنسان يكنّ المزيد من الاحترام والثقة والتقدير للأشياء الأنيقة كهذه.

للسبب ذاته، يجب أن يكون لدى الخطيب خلفية مسرة. والترتيب المثالى، فى رأيى، هو التخلى عن الأثاث كله. فلا شيء وراء الخطيب يجذب الاهتمام، أو على جانبيه، لا شيء سوى ستارة من المخمل الأزرق.

لكن ما الذى يوجد دائماً خلفه...؟ خرائط وإشارات وجداول وربما الكثير من الكراسى المغبرة المتراكمة فوق بعضها البعض. وما هى النتيجة...؟ جو مربك رخيص، وقذر. لذلك، تخلص من جميع الأشياء.

قال هنرى وارد بيتشر: «أهم شيء فى فن الخطابة هو الإنسان».

لذلك، ليقف الخطيب مثل قمم جانغفرو الثلجية التى تناطح سماء سويسرا الزرقاء.

● **لا ضيوف فى المنبر.**

كنت مرة فى لندن عندما كان سفير كندا يخطب. بعد قليل، دخل الحاجب مزوداً بعمود طويل، وبدأ بتهوية الغرفة منتقلاً من نافذة إلى أخرى. ما الذى حدث...؟ تجاهل معظم الجمهور الخطيب فترة وجيزة، وحدقوا فى الحاجب، وكأنه يقوم بأعجوبة.

لا يستطيع الجمهور أن يقاوم - أو أنه لن يقاوم - إغراء التطلع إلى الأشياء المتحركة. فإذا تذكر الخطيب هذه الحقيقة؛ يمكنه توفير بعض المتاعب والإزعاج الذى ليس هو بحاجة إليه.

■ **أولاً:**

يستطيع الابتعاد عن تضييع وقته سدى، وعن العبث بملابسه والقيام

بحركات عصبية تحط من قدره. أذكر مرة حين رأيت مستمعاً من نيويورك يحدق بيدى خطيب مشهور، مدة نصف ساعة حين كان يخطب ويعبث بغطاء المنبر فى الوقت ذاته.

■ **ثانياً:**

يجب أن يتدبر الخطيب أمر جلوس الجمهور، إذا أمكنه ذلك، لكى لا يجذب انتباههم دخول الأشخاص المتأخرين.

■ **ثالثاً:**

يجب ألا يلتقى الضيوف على المنبر. فمنذ سنوات قليلة، ألقى ريموند روبنز سلسلة من الخطب فى بروكلين. ومن بين المدعوين، دعيت للجلوس معه فى المنبر. تملصت من ذلك على أساس أن ذلك يسيء إلى الخطيب. لاحظت منذ الليلة الأولى كم من الضيوف تململوا ووضعوا ساقاً فوق ساق...! ثم قاموا بعكس ذلك. وفى كل مرة، كان أحدهم يتحرك، ينقل الجمهور نظرهم عن الخطيب ليتطلع إلى الضيوف. لفت انتباه السيد روبنز إلى ذلك فى اليوم التالى.

وخلال السهرات المتبقية، شغل المنبر بمفرده.

لم يسمح دايفيد بيلاسكو باستخدام الزهور الحمراء على المسرح؛ لأنها تجذب الكثير من الانتباه. فلماذا إذن يسمح الخطيب لإنسان لا يهدأ بالجلوس قبالة الجمهور عندما يخطب...؟ يجب عليه ألا يفعل ذلك. وإن كان حكيماً، لا يقدم على فعل ذلك أبداً.

أليس من الأفضل للخطيب ألا يجلس قبالة الجمهور قبل أن يبدأ خطابه...؟ أليس من الأفضل له أن يصل بمظهر نشيط على أن يبدو مرهقاً...؟.

لكن إذا توجب علينا الجلوس، لنتنبه إلى طريقة جلوسنا. لقد رأيت رجالاً يبحثون عن كرسى بحركات تشبه حركات الثعلب الجاثم بانتظار الليل. وعندما يجدون الكرسى، يهبطون عليه مثلما يهبط كيس من الرمل.

إن الرجل الذى يعرف كيف يجلس، يغرق فى الكرسى وهو يسيطر على جسده سيطرة تامة.

■ **كن متزنـــــاً.**

ذكرنا فى صفحات قليلة سابقاً أنه لا يجب العبث بملابسك أو مجوهراتك لأنها تلفت الانتباه. وهناك سبب آخر أيضاً. فذلك يمنح انطباعاً عن الضعف وقلة الثقة بالنفس. وكل دقيقة لا تضيف إلى وجودك، تحط من قدرك. ليست هناك حركات حيادية. وهكذا، قف هادئاً، وسيطر على نفسك جسدياً، فذلك يمنحك انطباعاً عن السيطرة الذهنية والاتزان.

بعدما تنهض لمخاطبة جمهورك، لا تبدأ بعجلة. فهذه هى السمة المميزة للمبتدئ. استنشق نفساً عميقاً، تطلع إلى جمهورك للحظة، وإن كانت هناك ضجة؛ توقف قليلاً حتى تزول.

ابقِ صدرك عالياً. لكن لِمَ الإنتظار لفعل ذلك أمام الجمهور...؟ لِمَ لا تفعل ذلك يومياً حين تكون منفرداً بذاتك...؟ عندئذٍ يمكنك أن تفعل ذلك تلقائياً أمام الناس.

وماذا يجب أن تفعل بيديك...؟ لا تفكر بها. فإذا انسدلتا بشكل طبيعى إلى جانبيك، يكون الأمر مثالياً. وإذا كانتا تبدوان كعنقود من الموز، لا تتخيل أبداً أن أحداً يتنبه لهما أو لديه أدنى اهتمام بهما. لأنهما ستبدوان أفضل، وهما مسترخيتان إلى جانبيك، وسيجذبان أدنى اهتمام

لهما. حتى أن المولع بالانتقاد لن يتمكن من انتقاد وضعك. هذا بالإضافة إلى أنهما ستكونان متحررتين للقيام بحركات تلقائية عندما يستدعى الأمر ذلك.

لكن لنفترض أنك عصبى للغاية، حتى أنك تجد أن وضعهما وراء ظهرك أو إدخالهما فى جيبك أو إلقائهما على المنصة، يساعدك على التخلص من التوترات ماذا يجب أن تفعل...؟ استخدم براعتك. لقد سمعت أن عدداً من خطباء هذا العصر المشهورين، يضعون أيديهم داخل جيوبهم أثناء إلقاء الخطاب، وقد فعل ذلك برايان، وتشونسى م. ديبيو وتيدى روزفلت. حتى أن ديزرائيلى المتأنق والشديد الحساسية كان يخضع إلى هذا الإغراء. لكن السماء لم تهبط، وطبقاً للتقارير المناخية، إذا ما أسعفتنى ذاكرتى، أشرقت الشمس فى الوقت المحدد من الصباح التالى. فإذا كان لدى الإنسان ما يستحق البوح به، ويبوح به بإخلاص وإيمان، لا يهم بالتأكيد، ما الذى يفعله بيديه ورجليه. وإذا كان عقله مليئاً وقلبه مشاراً، لن تبرز هذه التفاصيل الثانوية كثيراً. فقبل أى شيء، إن الشيء الأهم فى إلقاء الخطاب هو الجانب النفسى فيه، وليس موضع اليدين والرجلين.

● **أساليب غريبة واهية تُلقى باسم الإيمان.**

وهذا يأتى بنا طبيعياً إلى مسألة الإيماء التى تستخدم بشكل خاطئ. أعطى أول درس لى فى فن الخطابة رئيس جامعة فى الغرب الأميركى الأوسط. كما أتذكر، يدور الدرس حول الإيماء، ولم يكن بدون فائدة فحسب، بل كان أيضاً مضللاً ومؤذياً، تعلمت أن أترك ذراعى تنسدلان على جانبى. وكنت أمد ذراعى ضمن منحنى رشيق، ثم أُأَرجح معصمى بشكل كلاسيكى وأفرد أصابعى تدريجياً. وبعدما تتم الحركة المنشطة

والأنيـقـة، تعـود الذراع للاسـتـرخـاء بجـانب السـاق . هذا الأداء جـاف عـديم الحيوية . لقد تعلمت أن لا أتصرف مثل أى أحد ، ولا أتبع طريقة تفكير أحد .

ليست هناك أية محاولة تستطيع استدراجى إلى وضع شخصيتى فى حركاتى ؛ ولا أية محاولة تدفعنى للقيام بإيماءات، ولا أى مسعى يدفع دم الحياة فى هذه العملية، ليجعلها طبيعية لا إرادية ومحتمة . وما من شيء يحثنى على المضى فى ذلك وعلى تحطيم صـدفـة تحفظاتى وتصـرفـاتى كإنسان . إن الأداء كله هو آلى كالآلة الكاتبة، لا يتمتع بالحياة كعش عصفور قديم .

يبدو من غير المعقول أن مثل هذه الإيماءات السخيفة، يمكن أن تُعلم فى القرن العشرين . ومع ذلك، ومنذ سنوات قليلة، نشر كتاب عن الإيماء ـ كتاب كامل يحاول أن يجعل من الإنسان إنساناً آلياً، فيخبره أية إيماءة يجب القيام بها عند قوله هذه الجملة، وأية إيماءة يقوم بها لدى قوله تلك . كما رأيت عشرين رجلاً يقفون معاً أمام الصف، يقرأون ويومئون طبقاً لهذا الكتاب، جميعهم يقومون بالحركات ذاتها وينطقون بالكلمات عينها، وجميعاً بدوا سخفاء للغاية .

إن ذلك زائف وآلى ومؤذٍ وقاتل للوقت ـ كما أنه أساء إلى سمعة الكثير من الرجال . تسعة من عشرة من هذا الحشو المكتوب عن الإيماءات هو إضاعة، وأسوأ من إضاعة ورقة بيضاء وحبر أسود . وكل حركة مأخوذة من كتاب .

من المحتمل جداً أن تبدو مثله . فالمكان الصحيح لتناولها منه، هو نفسك وقلبك وذهنك واهتمامك بالموضوع، ومن رغبتك الذاتية فى استمالة

الآخرين لرؤية ما تراه. والإيماءات التى تستحق القيام بها هى تلك المولودة فى لحظتها. إن أونصة من التلقائية توازى طناً من القواعد.

فالإيماء ليس شيئاً يُرتدى كبذلة العشاء. بل هو مجرد تعبير خارجى عن حالة داخلية كالقبلات والمغص والضحك ودوار البحر.

يجب أن تكون حركات الإنسان، كفرشاة أسنانه، أشياء شخصية له. وبما أن الناس مختلفون؛ فإن حركاتهم ستكون فردية إذا ما تصرفوا بشكل طبيعى. كما لا يجب أن يتعلم شخصان الإيماء بنفس الطريقة. تخيل أن لنكولن: ذو التفكير البطيء والمطوّل يقوم بحركات دوغلاس الذى يتكلم بسرعة واندفاع. إن ذلك سيكون سخيفاً.

وطبقاً لمؤرخه وشريكه القانونى هرندون، لم يومئ لنكولن بيديه مثلما كان يومئ برأسه. وكانت حركته هذه بارزة عندما يسعى إلى تثبيت فكرته. وتأتى فى بعض الأحيان سريعة وكأنها تقذف بشرارات كهربائية إلى مواد مشتعلة. لكنه لم يتكلف الحركات؛ ليبدو مؤثراً... وكلما مضى فى خطابه؛ ازداد حرية واندفاعاً، وازدادت حركاته تلقائية حتى إنها كانت تبدو رشيقة.

لقد كان يتمتع بطبيعة تامة وبشخصية فريدة تفرض إحترامه. كان يكره التأنق المصطنع والمظاهر المتكلفة... وكان هناك عالم من المعانى، والتوكيد بإصبعه الدقيق الطويل، عندما يحشو الأفكار فى أذهان مستمعيه. وفى بعض الأوقات، ومن أجل التعبير عن الفرح والسرور، كان يرفع كلتا يديه وكأنه يود احتضان الروح التى يعشقها.

فإذا كانت عاطفته تتجه نحو شجب وانتقاد العبودية مثلاً - ترتفع يداه

وتتماسك قبضتيه تلوحان فى الهواء، وبذلك يعبر عن عمق حبه وإيمانه. وتلك هى أكثر حركاته تأثيراً، كما أنها تشير إلى عزمه الثابت لإلقاء موضوع كراهيته وتمريغه بالتراب.

تلك هى طريقة لنكولن. أما تيودور روزفلت فكان أكثر قوة، واندفاعاً ونشاطاً، وتتدفق المشاعر من وجهه، وتنكمش قبضته، ويمتلئ جسمه كله بالتعبير. وغالباً ما كان غلادستون يضرب الطاولة أو راحة يده بقبضته، أو يضرب قدمه بقوة بالأرض. واعتاد اللورد روز برى أن يرفع قبضته اليمنى ويلقيها على المنصة بقوة خارقة. لكن هناك قوة أولاً فى أفكار ومعتقدات الخطيب، وهذا ما يجعل حركته تلقائية. فالتلقائية والحياة هما الخير الأسمى فى العمل.

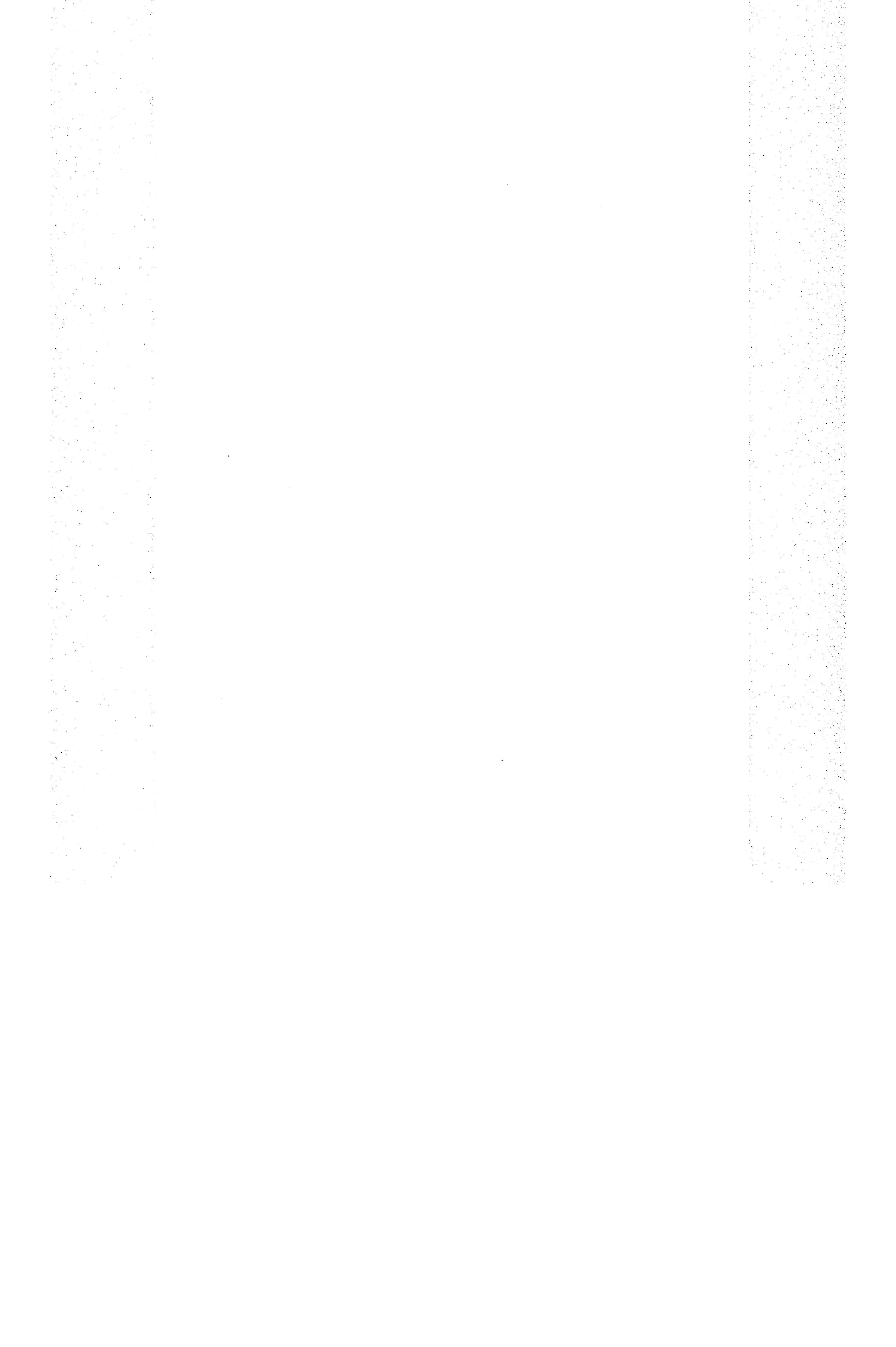
لا يمكننى أن أعطيك أية قواعد للإيماء؛ لأن كل شيء يعتمد على مزاج الخطيب. وعلى تحضيره وحماسه وشخصيته وموضوعه، وعلى الجمهور والمناسبة.

☆☆☆☆☆

الفصل الثامن

كيف تفتتح الخطاب؟





الفصل الثامن

كيف تفتتح الخطاب...؟

سألت مرة الدكتور لين هارولد هاف، - الرئيس السابق لجامعة نورثوسترن -، عن أهم ما علمته تجربته كخطيب. وبعد أن فكر لحظة، أجاب: «أن تفتتح بمقدمة مثيرة، وبشيء يأسر الانتباه في الحال». لقد كان يخطط مقدماً الكلمات الملائمة لكل من المقدمة والخاتمة. جون برايت فعل الشيء ذاته، وكذلك غلادستون ووبستر ولنكولن. وعملياً، كل خطيب يتمتع بالذكاء والتجربة؛ يفعل ذلك.

لكن هل يقدم على ذلك الخطيب المبتدئ...؟ نادراً. فالتخطيط يستلزم الوقت ويتطلب تفكيراً وقوة إرادة. وعمل العقل هو عملية شاقة. وقد علق توماس أديسون هذه المقتطفات من كتابات سير جوشوا رينولدز، على جدران مختبره: ليست هناك أية ذريعة يلجأ المرء إليها؛ لتجنب عملية التفكير الحقيقية.

يؤمن المبتدئ عادة بوحى اللحظة وبالنتائج التى تصدر عنها، لذلك هاجم بالشرك والمقلاع الطرق التى بها سيمر.

وقال اللورد نورثكليف الذى كافح عندما كان عاملاً أسبوعياً بسيطاً ليصبح مالك أغنى وأقوى صحيفة فى المملكة البريطانية. إن هذه الكلمات التى اقتبسها من باسكال قد ساعدته جداً فى النجاح أكثر من أى شيء قرأه:

« أن تتنبأ هو أن تسود » .

وهذا أيضاً شعار ممتاز ينبغي أن تحتفظ به على مكتبك عندما تخطط خطابك . تنبأ كيف ستبدأ، عندما يكون ذهنك نشيطاً يستوعب كل كلمة تنطق بها . تنبأ الانطباع الذى ستخلفه فى النهاية ـ عندما لا يلى شيء آخر يطمسه .

منذ أيام أرسطو، قسمت الكتب الخطاب إلى ثلاثة أقسام : المقدمة، الجسم، والخاتمة . وبعده أصبحت المقدمة متمهلة كالعربة التى يجرها حصان واحد . وكان الخطيب راوية أخبار ومسلياً، لكن الأشياء تغيرت جذرياً، فقد سرَّعت الاختراعات الحياة فى المئة سنة الأخيرة أكثر مما فعلت فى العصور الغابرة . وأصبحت السيارات والطائرات تتحرك بسرعة مذهلة؛ لذا على الخطيب أن يسير بسرعة الزمن النافذ الصبر . وإذا أردت أن تستخدم مقدمة، صدقنى، يجب أن تكون قصيرة كلائحة الإعلان؛ لأن ذلك يتطابق مع مزاج المستمع الحديث الذى لسان حاله يقول : « هل لديك ما تقوله . . .؟ حسناً، لنستمع إليك بسرعة . لا تتأنق فى الخطاب، أعطنا الحقائق بسرعة واجلس » .

عندما خاطب وودرو ويلسون الكونغرس، حول مسألة آنية كمسألة حرب الغواصات، ذكر الموضوع وركز اهتمام الجمهور حول الموضوع من خلال بضعة كلمات لا تتعدى الخمسة والعشرين : « انبثق وضع فى علاقات البلد الخارجية التى من واجبى اعلامكم بها بصراحة . . . . » .

وعندما خاطب تشارلز شواب جمعية (بنسلفانيا) فى نيويورك ولج إلى الموضوع من خلال جملته التالية :

« فى أذهان المواطنين الأميركيين اليوم يوجد سؤال : ماذا يعنى وجود

هبوط فى الأسعار وفى الأعمال، وماذا بشأن المستقبل....؟ أنا شخصياً متفائل...» .

ولكن هل يحقق ذلك الخطباء غير المجربين بسرعة ونجاح من خلال المقدمة؟ ...إن معظم الخطباء غير المدربين سيبدأون بإحدى الطريقتين التاليتين وكلتاهما سيئتان . دعنا نتحدث عنهما .

● **احذر الافتتاح بما يدعى قصة مرحة .**

غالباً ما يشعر المبتدئ، لسبب مؤسف، أن عليه أن يكون مضحكاً . وربما يكون متزناً وصارماً كالموسوعة، تعوزه لمسة الخفة . ومع ذلك، ولحظة وقوفه للكلام، يتخيل أنه يشعر، أو أنه يجب أن يشعر بروح مارك توين تتصاعد بداخله؛ لذلك يميل إلى المباشرة بقصة مرحة . فما الذى يحدث؟ هناك فرصة فى أن يأتى سرده وأسلوبه ثقيلاً كالقاموس أو كما فى لغة هاملت الخالدة : « مملاً وتافهاً » .

إن جمهور المستمعين الذى من المفترض أن يثور فى وجهه، يستمع إليه من باب اللياقة، باذلاً الجهد لاصطناع بضعة ضحكات، بينما يرثى فى أعماقه؛ لفشل هذا الخطيب المتظاهر بالمرح . وهو نفسه لا يشعر بالارتياح . ألا تشاهد مثل هذا الإخفاق التام من وقت لآخر؟....

فى مجال صناعة الخطاب، ما هو أكثر صعوبة، وأكثر ندرة من القدرة على جعل المشاهد يضحك؟... إن المرح هو مسألة شائكة؛ وهو أيضاً مسألة فردية وشخصية .

تذكر أنه من النادر أن تكون القصة مضحكة بحد ذاتها . لأن الطريقة التى تسرد بها هى التى تجعلها ناجحة . إن (٩٩) رجلاً من أصل مئة،

يفشلون للأسف عندما يسردون قصصاً مشابهة لتلك التى جعلت مارك توين شهيراً. اقرأ القصص التى كررها لنكولن فى فنادق القطاع القضائى الثامن فى إيللينوا، وهى قصص دفعت الرجال مسافة أميال للاستماع إليها، وجعلتهم يسهرون الليل كُله للاستماع إليها. كما أنها قصص، طبقاً لشاهد عيان، سببت وقوع بعض المواطنين عن كراسيهم.

اقرأ هذه القصص بصوت مرتفع لعائلتك، ولاحظ إذا استطعت أن ترسم ابتسامة على وجوههم. هنا قصة اعتاد لنكولن أن يسردها بنجاح باهر. لِمَ لا تحاول أن تسردها...؟... لكن على انفراد، من فضلك، وليس أمام الجمهور. «كان مسافر متأخر يحاول أن يصل إلى منزله عبر طرقات برارى إيللينوا الموحلة، عندما واجهته العاصفة؛ كان الظلام دامساً كالحبر الأسود، فإنهمر المطر عليه وكأن سداً فى السماء قد انفجر، زمجر الرعد عبر الغيوم الغضبة كانفجار الديناميت. وأضاء البرق الأشجار المتساقطة على الأرض،- كاد زئير الرعد يودى بسمعه-.

وأخيراً، صدرت ضجة عظيمة رمته أرضاً، راكعاً على ركبتيه. لم يكن يصلى عادة، لكنه همس: «يا الله، إن كان الأمر متساوياً بالنسبة إليك، فامنحنا، من فضلك، المزيد من الضوء وقليلاً من الضجة».

ربما تكون واحداً من أولئك الموهوبين المحظوظين الذين يمتلكون روح المرح. إن كان الأمر كذلك، نمِّى هذه الروح بكل الوسائل؛ فتكون موضع ترحيب أينما خطبت. لكن إذا كانت موهبتك تقع فى نواحٍ أخرى، فمن السخف، بل من الخيانة العظمى، أن تحاول ارتداء قناع المرح.

أخبرنى أدونى جايمس أنه لم يسرد قصة مضحكة فى سبيل الدعاية

فـقط. بل لأن لهـا عـلاقـة بالموضـوع الذى هو فى صـدده. يجب أن تكون الدعاية مجرد طبقة كريما فوق الكعكة، والشوكولا بين طبقاته، وليس الكعكة ذاتها.

لقد اتخذ ستريكلاند غيليلان، أفضل الخطباء المرحين فى الولايات المتحدة، لنفسه قاعدة وهى: ألاّ يسردَ أية قصة مضحكة خلال الدقائق الثلاثة الأولى من خطابه. فإن وجد هذا التدبير ملائماً، لِمَ لا تفعل مثله؟

فهل يجب إذن أن تكون المقدمة ثقيلة ضخمة وفى غاية الرزانة؟... كلا، أبداً. سرِّب روح الدعابة، إذا استطعت، باللجوء إلى أمثلة محلية، وإلى شيء يلائم المناسبة أو ملاحظات خطيب آخر. لاحظ بعض التناقض، صفة بشكل مضخم، فهذا النوع من المرح ينجح بنسبة أربعين ضعفاً أكثر من النكات التافهة عن بات ومايك أو الحماة أو العنزة.

ربما أسهل طريقة لتوليد المرح، هى فى سرد نكتة عن نفسك. صف نفسك فى وضع سخيف ومحرج. هذا هو أساس المرح. فالإسكيمو يضحكون حتى من فتى كسر ساقه. والصينيون يقهقهون لكلب، ذكرت القصص أنه سقط من الطابق الثانى قتيلاً. نحن أكثر تعاطفاً من ذلك، لكن ألا نبتسم لفتى يلاحق قبعته، أو ينزلق بقشرة موز...؟.

باستطاعة كل إنسان تقريباً أن يُضحك الجمهور بتجميع الأفكار أو الصفات المتناقضة، كعبارة ذكرها كاتب صحفى، يقول فيها: أنه «يكره الأطفال والكروش والديمقراطيين».

لاحظ كيف يثير رود يارد كيبلينغ الضحك بمهارة فى افتتاحية إحدى خطبه السياسية فى إنكلترا. وهو يسرد هنا، ولا يصنّع سوى بعض تجاربه ويشدد بمرح على تناقضاتها.

« أيها السيدات والسادة : عندما كنت فى الهند ، اعتدت أن أضع تقريراً جنائياً للصحيفة التى أعمل فيها . كان العمل مثيراً لأنه عرّفنى بالمزورين، والمهربين، والقتلة، والرياضيين المشاركين بهذا المجال .– عبارة مضحكة – فى بعض الأحيان، وبعد أن أكتب تقريراً عن محاكمتهم، كنت أذهب لزيارة أصدقائى فى السجن أثناء قضائهم فترة العقوبة (عبارة مضحكة) . أذكر رجلاً حُكم عليه بالسجن مدى الحياة؛ بسبب اقترافه جريمة قتل . كان فتى ذكيًّا، يعرف كيف يتحدث بلباقة، وقد أخبرنى ما دعاه قصة حياته . فقال : استمع إلىّ، عندما يعرج الإنسان، فإن الشئ الواحد يؤدى إلى الآخر، حتى يجد نفسه فى وضع يفرض عليه إقصاء إنسان آخر عن الطريق؛ كى يتقوّم ثانية . حسناً، إن ذلك يصف تماماً الوضع الحالى لمجلس الوزراء » .– عبارة مضحكة – .

وتلك هى طريقة وليم هاورد تافت، عندما تحدث بأسلوب مرح خلال افتتاح السنوى لمدراء شركة (متروبولتيان) للتأمين على الحياة . إن الجانب الجميل من خطابه يكمن فى كونه مرحاً وممتدحاً الجمهور بسخاء فى الوقت ذاته :

حضرة الرئيس، حضرات السادة :

« كنت خارج منزلى القديم منذ حوالى تسعة أشهر عندما استمعت إلى خطاب مابعد العشاء، يلقيه سيد يرتعش . قال إنه استشار صديقاً له، لديه تجربة واسعة فى تأليف الخطب المسائية، والذى نصحه بأن أفضل نوع من الجمهور الذى تخاطبه، هو جمهور ما بعد العشاء؛ لأنه يكون ذكياً مثقفاً ونصف متشدد، – ضحك وتصفيق – . والآن، كل ما أستطيع قوله هو أن ذلك الجمهور، هو من أفضل الجماهير التى رأيتها . وهناك شيء يعوض عن

غياب هذا العنصر فى العبارة المذكورة (تصفيق)، ويجب أن أفكر أنها روح شركة متروبولتيان للتأمين على الحياة » (تصفيق أكثر) » .

● لا تبدأ بالاعتذار.

إن الخطأ الفاضح الثانى الذى يقترفه المبتدئ فى المقدمة هو : الاعتذار . « أنا لست بخطيب . . لست مهيأ للخطاب . . ليس لدى ما أقوله . . » .

لا تفعل ذلك أبداً . . .، ليست هناك أية فائدة من الإستمرار .

فى أى حال، إذا لم تكن مهيأ لذلك؛ فان بعضنا سيكتشف ذلك من دون مساعدتك . وآخرون لن يفعلوا . فلِمَ تلفت انتباههم . . .؟ لماذا تهين جمهورك، بالاقتراح أنك لا تفكر بأنهم يستحقون أن تحضر من أجلهم، وأن أى شيء قديم يكفى لخدمتهم . . .؟ كلا، نحن لا نريد الاستماع إلى أعذارك . نحن هناك لتخبرنا وتثيرنا، وأن نثار، تذكر ذلك .

إن لحظة بروزك أمام الجمهور، تستحوذ على انتباهنا بشكل طبيعى ومحتم . فليس من الصعب أن تستحوذ عليه فى اللحظات الخمس التالية، لكن من الصعب أن تستحوذ عليه فى الخمس دقائق التالية . فإن فقدته مرة، فإن صعوبة استرجاعه ستتضاعف . فابدأ بشيء مثير منذ الجملة الأولى، وليس منذ الثانية أو الثالثة . بل الأولى !

ربما تتساءل : « وكيف ذلك »؟ . إنه سؤال صعب، أعترف بذلك . وفى محاولة حصد المواد لملئها، يجب أن نسير فى دروب صعبة وشائكة، لأن الأمر يعتمد عليك، وعلى جمهورك، وموضوعك، ومادتك، وعلى المناسبة، إلى ما غير ذلك . ولكن نأمل أن تعود المقترحات المجربة فى نهاية هذا الفصل، بشيء مفيد وذى قيمة .

● آثِر الفضول.

هنا افتتاحية استخدمها السيد هويل هيلى فى خطاب ألقاه فى نادى (بان) الرياضى فى فيلادلفيا. فهل تعجبك...؟ وهل تستحوذ على إهتمامك فى الحال...؟.

«منذ ٨٢ عاماً، وفى حوالى هذا الوقت من السنة، نشر فى لندن مجلد صغير، أو قصة كانت خالدة. وقد دعاها الكثيرون أعظم كتاب صغير فى العالم. وأول ما ظهر هذا الكتاب، كان الأصدقاء، حين يلتقون فى الستراند أو البول مول، يسألون هذا السؤال: هل قرأته...؟ وكان الجواب واحداً: أجل، بارك الله فيه، لقد قرأته.

بيعت ألف نسخة، منه يوم تم نشره. وخلال ليلة، بلغ الطلب عليه خمسين ألف نسخة. ومنذ ذلك الحين، تلاحقت الطبعات وترجم إلى كل لغة من لغات العالم. وقد باع ج. ب مورفان منذ سنوات قليلة، النسخة الأصلية بثمن باهظ؛ وهو يتصدر الآن مع الكنوز القيمة الأخرى، معرض الفن العظيم بمدينة نيويورك.

ما هو إسم هذا الكتاب العالمى الشهير؟... إنه أنشودة الميلاد للكاتب تشارلز ديكنز».

هل تعتبر هذه مقدمة ناجحة...؟ وهل جذبت انتباهك وأثارت اهتمامك بتطورها...؟ لماذا...؟ أليس لأنها أثارت فضولك وتشويقك...؟.

الفضول...؟ ومن ليس عرضة له...؟ لقد رأيت عصافير الغابة تحوم حولى وتراقبنى، من باب الفضول فقط.

وأعرف صياداً فى جبال الألب العالية كان يغرى الظباء، وذلك بإلقاء غطاء السرير على جسده والزحف لإثارة فضولها. إن الكلاب لديها الفضول، وكذلك القطط وسائر أنواع الحيوانات.

وهكذا، آثر فضول جمهورك منذ أول جملة تحوز على انتباههم واهتمامهم.

اعتاد الكاتب أن يستهل محاضرته عن مغامرات الكلونيل توماس لورانس فى الجزيرة العربية على هذا النحو:

« يقول لويد جورج إنه يعتبر الكولونيل لورانس واحداً من أبرز الشخصيات الرومنطيقية فى العصور الحديثة ».

لهذه الافتتاحية ميزتان. فى المقام الأول: إن المقتطفات المأخوذة من إنسان بارز، لديها قيمة كبرى فى جذب الاهتمام. ثانياً: إنها تثير الفضول، (لماذا هو رومنطيقى...؟) هو السؤال الطبيعى، (ولماذا هو بارز...؟). (لم أسمع عنه سابقاً.... فما الذى أنجزه) لقد بدأ لويل توماس محاضرته عن الكولونيل توماس لورانس بهذه العبارة:

« كنت أسير ذات يوم فى الحى المسيحى بالقدس، عندما التقيت برجل يرتدى الثياب الشرقية الفضفاضة، معلقاً بجانبه سيف ذهبى مقوس، لا يحمله سوى المتحدرون من سلالة النبى محمد (ﷺ). لكن هذا الرجل لم يبدو عربياً أبداً. فعينيه زرقاوين، وعيون العرب هى دائماً سوداء أو بنية ».

إن هذا يثير فضولك، أليس كذلك..؟ وتريد أن تسمع المزيد. من يكون هذا الرجل...؟ لماذا يبدو كالغَرب...؟ ماذا يفعل...؟ وما الذى أنجزه...؟

إن الطالب الذى يستهل خطابه بهذا السؤال:

هل تعلم أن العبودية تسود فى سبعة عشر بلداً من العالم اليوم...؟.

لا يثير الفضول فحسب، بل بالإضافة إلى ذلك، يصدم المستمعين.

...العبودية ... اليوم ... سبعة عشر بلداً... يبدو ذلك غير معقول. ما هى تلك البلدان...؟ وأين تقع...؟ بإمكان المرء أن يثير الفضول إذا ما بدأ بالنتيجة، ومن ثم يشوّق الناس لسماع السبب. فمثلاً، بدأ طالب بهذه العبارة المدهشة:

«نهض عضو فى أحد مجاسنا التشريعية مؤخراً فى قاعة الاجتماعات واقترح إصدار قرار يمنع الشرغوف (فرخ الضفدعة) من أن يصبح ضفدعاً على بعد ميلين من أية مدرسة».

أنت تبسمت فهل يمزح الخطيب...؟ كم هذا سخيف!. وهل تم ذلك فعلاً ؟.. نعم.

هناك مقالة وردت فى صحيفة (ستردى إيفنينغ بوست)، بعنوان (مع العصابات)، وهى تبدأ: هل العصابات منظمة حقاً...؟ إنها عادة كذلك، كيف؟...

تلاحظ إن كانت هذه المقالة تعلن عن موضوعه من خلال عشر كلمات، ويخبرك شيئاً ما عنه، ويثير فضولك بالنسبة لكيفية تنظيم العصابات. إن هذا مستحسن جداً.

وعلى كل إنسان يرغب فى إلقاء خطاب؛ أن يدرس الوسائل التى يستخدمها الصحفيون للاستحواذ على اهتمام القرّاء فى الحال. إذ بإستطاعتك أن تتعلم منهم، أكثر مما تتعلمه من خلال دراسة مجموعات من

الخطب المطبوعة.

● **لِمَ لا تبدأ بقصة...؟**

نحن نحب أن نستمع، بشكل خاص، إلى روايات يسردها الخطيب عن تجربته الخاصة. لقد ألقى راسل إ. كونيل محاضرته: هكتارات من الألماس، أكثر من ستة آلاف مرة، وتلقى الملايين من أجل ذلك. كيف يفتتح محاضرته الرائعة هذه...؟.

ذهبنا فى سنة ١٨٧٠ إلى نهر التيغر. إستعنا بدليل من بغداد ليطلعنا على برسيبوليس وبابل....، وبعد ذلك يمضى بقصته. إن هذا النوع من الافتتاحيات، لا يفشل أبداً، بل إنه يمضى قدماً ونحن نتابعه؛ لأننا نريد أن نعرف ما الذى سيحدث.

● **ابدأ بتقديم مثل محدد.**

يصعب على المستمع العادى أن يتتبع العبارات المجردة طويلاً. لكن من السهل عليه الاستماع إلى الأمثلة. لماذا إذن لا تبدأ بواحد منها...؟ من الصعب أن تجعل الخطباء يفعلون ذلك. أدرك ذلك، لأننى مررت بتلك التجربة. فهم يشعرون أن عليهم تقديم عدة عبارات عامة. ليس عليك فعل ذلك أبداً. افتتح بمثل، آثر الإهتمام، ثم تابع تقديم ملاحظاتك العامة.

● **الجأ إلى الاستعراض.**

ربما أسهل طريقة فى العالم لجذب الانتباه هى بالقيام بشيء يتطلع إليه الناس. حتى أن المتوحشين والأغبياء والأطفال فى مهودهم والقردة والكلاب فى الشارع، سيتنبهون لهذا النوع من الإثارة. ويمكن استخدام ذلك بفاعلية مع أكثر الجماهير إتزاناً. مثال على ذلك، افتتح السيد س. س. ايليس من

فيلادلفيا، إحدى خطبه، بإمساك قطعة من النقود بإبهامه وسبابته، ورفعها فوق كتفه. طبيعياً، تطلع الجميع نحوه. ثم سأل: «هل وجد أحد منكم مثل هذه القطعة النقدية في أحد جوانب الطريق...؟ وهو يعلن أن المحظوظ الذي وجدها، سيمنح كذا وكذا... لكن ما عليه سوى التقدم وإبرازها...» بعدئذٍ، باشر السيد إيليس في انتقاد الممارسات المضللة، واللا أخلاقية التي يمكن أن تواكب ذلك.

● اسأل سؤالاً.

تتميز افتتاحية السيد إيليس بظاهرة مهمة أخرى. فهي تبدأ بطرح سؤال، واستدراج الجمهور إلى التفكير مع الخطيب والتعاون معه. لاحظ أن المقالة التي وردت في صحيفة (ستردای ایفنینغ بوست) حول العصابات، تبدأ بطرح سؤالين في الجمل الثلاثة: هل العصابات منظمة حقاً؟... كيف...؟. إن إستخدام هذا السؤال الافتتاحي، هو واحد من أبسط وأضمن الطرق لفتح أذهان جمهورك والدخول إليها. وعندما تبدو الوسائل الأخرى فاشلة، تستطيع دائماً اللجوء إليها.

● لِمَ لا تفتتح بسؤال من رجل شهير؟

إن كلمات رجل بارز، لديها قوة تجذب الانتباه. لذلك فإن مقتطفات مناسبة هي من أفضل السبل لجذب الانتباه. هل تعجبك هذه الافتتاحية لنقاش حول النجاح في العمل...؟.

يقول البرت هابرد: «إن العالم يهب جوائزه الكبرى مالياً ومعنوياً مقابل شيء واحد. هذا الشيء هو روح المبادرة. وما هي روح المبادرة...؟ سأخبرك ما هي، إنها القيام بالشيء الصحيح، من دون أن يُطلب منك ذلك».

وكجملة إبتدائية، فهى تتميز بعدة مظاهر مهمة. إن الجملة الابتدائية تثير الفضول، وتمضى بنا قدماً، فنرغب فى الاستماع إلى .... توقف الخطيب بمهارة بعد الكلمات، فإنه بذلك يشوقنا. ونتساءل: لماذا يهب العالم جوائزه...؟، أخبرنا بذلك، بسرعة، ربما لا نتفق معك فى الرأى، لكن أعطنا رأيك، .... والجملة الثانية تقودنا إلى صلب الموضوع مباشرة. والجملة الثالثة، وهى سؤال، تدعو المستمع إلى الدخول فى النقاش، وأن يفكر، ويقوم بشيء ضئيل. وكم يحب المستمعون أن يقوموا بفعل الأشياء. هم يعشقون ذلك. الجملة الرابعة تعرّف روح المبادرة.. بعد هذه الافتتاحية، يسرد الخطيب قصة إنسانية مثيرة، تمثل هذه الصفة.

● **أربط موضوعك بمصالح مستمعيك الحيوية.**

ابدأ ببعض الملاحظات التى تعالج مباشرة مصالح جمهورك الشخصية. فهذه من أفضل الوسائل الممكنة للبدء بالخطاب. ومن المؤكد أن تستحوذ على الانتباه. فنحن نهتم جداً بالأشياء التى تمسنا مباشرة.

إن هذا ليس سوى منطقاً، أليس كذلك...؟ ومع ذلك، فإن استخدامه ليس شائعاً، فمثلاً، استمعت إلى خطيب يستهل خطابه عن ضرورة الفحوص الطبية من وقت لآخر. كيف افتتح موضوعه...؟ بسرد تاريخ مؤسسة إطالة الحياة، كيف تم تنظيمها، والخدمات التى تقدمها...؟ إن هذا سخيف!... فالمستمعين ليس لديهم أدنى اهتمام بكيفة إنشاء تلك المؤسسات، - لكنهم يهتمون دائماً وأبداً بأنفسهم.

لِمَ لا نتذكر هذه الحقيقة المهمة...؟ لِمَ لا تظهر أن الشركة هى شيء حيوى بالنسبة لهم...؟ لما لا تبدأ بما يشبه: هل تعلم مدة حياتك المتوقعة

طبقاً لجداول التأمين على الحياة...؟ إن مدة حياتك المتوقعة، مثلما تقول إحصاءات التأمين هى: ثلثى المدة بين عمرك الحالى، وسن الثمانين فمثلاً: إذا كنت تبلغ الخامسة والثلاثين من العمر، يكون الفرق بين عمرك الحالى والثمانين خمسة وأربعين، وتتوقع أن تعيش ثلثى هذا العدد، أى ثلاثين سنة أخرى.. هل هذا يكفى...؟ كلا، فنحن نتوق بشدة للمزيد. ومع ذلك، ترتكز الإحصاءات هذه على ملايين السجلات. فهل نأمل أنا وأنت فى تغييرها...؟ أجل، من خلال اتباع الحذر، يمكننا، كخطوة أولى، أن نجرى فحصاً طبياً دقيقاً...

بعد ذلك، إذا شرحنا بالتفصيل ضرورة إجراء الفحص الطبى من وقت لآخر، ربما يهتم المستمع بإيجاد شركة تقدم هذه الخدمة. لكن الأمر سيكون مميتاً ومأساوياً إذا ما باشرت بالحديث عن الشركة بأسلوب غير ذاتى.

لنأخذ مثلاً آخراً، استمعت إلى طالب يستهل خطاباً عن أهمية المحافظة على الغابات. فاستهله كما يلى: «نحن، كأميركيين يجب أن نفاخر بمواردنا المحلية...». وانطلاقاً من هذه الجملة، تابع ليظهر أننا نضيع الخشب بسرعة ومن دون جدوى. لكن افتتاحيته كانت سيئة، عامة جداً وغامضة جداً. فلم يجعل موضوعه حيوياً. وكان من الأفضل لو بدأ على النحو التالى: إن الموضوع الذى سأتحدث عنه يؤثر إلى حدٍ ما بسعر الغذاء الذى نتناوله والإيجار الذى ندفعه، ويمس رفاهيتنا جميعاً.

فهل هذا يضخم أهمية المحافظة على غاباتنا...؟ كلا، لا أعتقد ذلك. بل يحاكى نصيحة البرت هابرد (لرسم صورة مضخمة وإبراز الموضوع بطريقة تستدعى الانتباه).

● قوة الانتباه الناتجة عن الحقائق المذهلة.

قال س. س. ماك كلور- مؤسس صحيفة دورية مهمة-، «إن المقالة الصحفية الجيدة، هي سلسلة من الصدمات». فهي توقظنا من أحلام اليقظة، وتسلب انتباهنا. إليك ببعض الأمثلة: استهل السيد ن. د. بالانتاين من باليتمور، خطابه حول (أعاجيب الإذاعة) بهذه العبارة: «هل تعلم أن صوت ذبابة تسير فوق فوح زجاج في نيويورك، يمكن نقلها عبر الإذاعة، لتصبح في وسط أفريقيا زئيراً كشلالات نياغارا؟...».

افتتح السيد هاري ج. جونز- رئيس شركة في نيويورك سيتي- خطابه حول الوضع الجنائي، بهذه الكلمات: «أعلم وليم هاورد ثافت- رئيس قضاة المحمة العليا في الولايات المتحدة-، أن دائرة قانوننا الجنائي تلحق خزياً بالحضارة».

لا تتميز هذه العبارة بأنها افتتاحية مذهلة، بل أيضاً تتميز بأنها مقتطفة من أقوال أحد المسئولين في المجال القضائي.

استهل السيد بول جيبونز،- الرئيس السابق لنادي (التفاؤل) في فيلادلفيا-، خطاباً عن (الجريمة) بهذه العبارات الساحرة:

«يمتلك الشعب الأميركي أسوأ المجرمين في العالم. ورغم هذا التأكيد المدهش، إلا أنه صحيح. ففي كليفلاند وأوهايو مجرمون يبلغ عددهم ستة أضعاف عدد المجرمين في لندن. ولصوص يبلغ عددهم مئة وسبعون ضعفاً. يسرقون المزيد من الناس في كل سنة. وهناك قتلى في نيويورك أكثر مما هناك في فرنسا، أو ألمانيا، أو إيطاليا، أو الجزر البريطانية.

والحقيقة المؤسفة هي أن المجرم يذهب من دون عقاب. وإن اقترفت

جريمة، هناك فرصة أقل من واحد فى المئة، أنك ستعاقب بالإعدام. وأنت، كمواطن مسالم، هناك احتمال مقداره عشرة أضعاف، أن تموت من جراء مرض السرطان، على أن تعدم إذا ما أطلقت النار على رجل».

هذه الافتتاحية ناجحة، لأن السيد جيبونز يضع القوة المطلوبة والصدق وراء كلماته. فهى تنبض بالحياة.

● قيمة الافتتاحية التى تبدو طارئة.

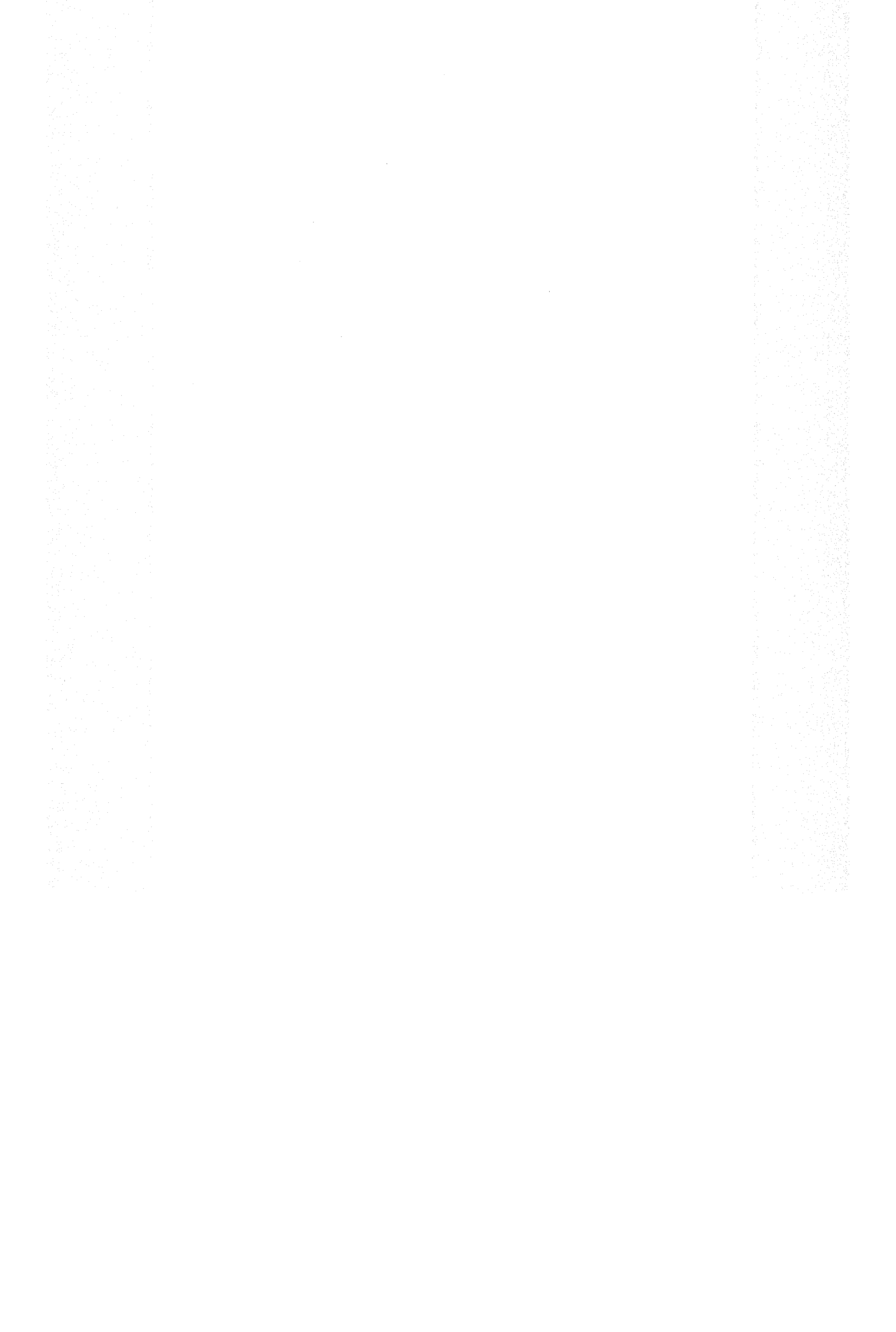
هل ستعجبك هذه الافتتاحية...؟ ولماذا...؟ خطبت مارى إ. ريتشموند فى الاجتماع السنوى لاتحاد النساء المقترعات قبل إقرار النظام المعادى للزواج المبكر:

«تذكرت البارحة، فيما كان القطار يمر عبر المدينة، زواجاً حدث منذ سنوات قليلة. ولأن معظم الزيجات التى تحدث فى هذه المقاطعة كانت متسرعة ومأساوية كتلك، سأبدأ بما سأذكره اليوم بالتفصيل عن تلك الحادثة.

فى ١٢ تشرين الأول، التقت فتاة الخامسة عشرة لأول مرة بفتى فى الكلية المجاورة، والذى بلغ سن الرشد حديثاً. وفى ١٥ تشرين الأول، أى بعد ثلاثة أيام فقط، عقدا زواجاً مزوراً بعدما أقسمت الفتاة أنها بلغت الثامنة عشرة، وأنها ليست بحاجة إلى موافقة ذويها. وبعدما غادرا مكتب المدينة بالعقد، اتجها إلى الكاهن (كانت الفتاة كاثوليكية)، لكنه رفض تزويجهما. وبطريقة ما وربما عن طريق الكاهن، عرفت الأم بخبر محاولة الزواج. ولكن قبل أن تجد إبنتها، كان قاضياً قد زوج الاثنين. بعد ذلك نقل العريس عروسه إلى الفندق حيث أمضيا يومين وليلتين ثم تركها ولم يعش معها ثانية».

أنا شخصياً، أحببت هذه الافتتاحية كثيراً. فالجملة الأولى جيدة؛ لأنها تنبئ بحادثة مثيرة. ونحن نريد أن نستمع إلى التفاصيل. وهكذا نصغى السمع إلى قصة إنسانية مثيرة. بالإضافة إلى ذلك، تبدو طبيعية جداً. فهى ليست نتيجة دراسة، وليست رسمية... «تذكرت البارحة، عندما مر قطار عبر المدينة. زواجاً تم منذ سنوات قليلة». إن ذلك يبدو طبيعياً جداً، وتلقائياً، وإنسانيًا. كما أنه يبدو وكأن إنساناً يسرد قصة مثيرة لإنسان آخر. فالجمهور يحب ذلك.

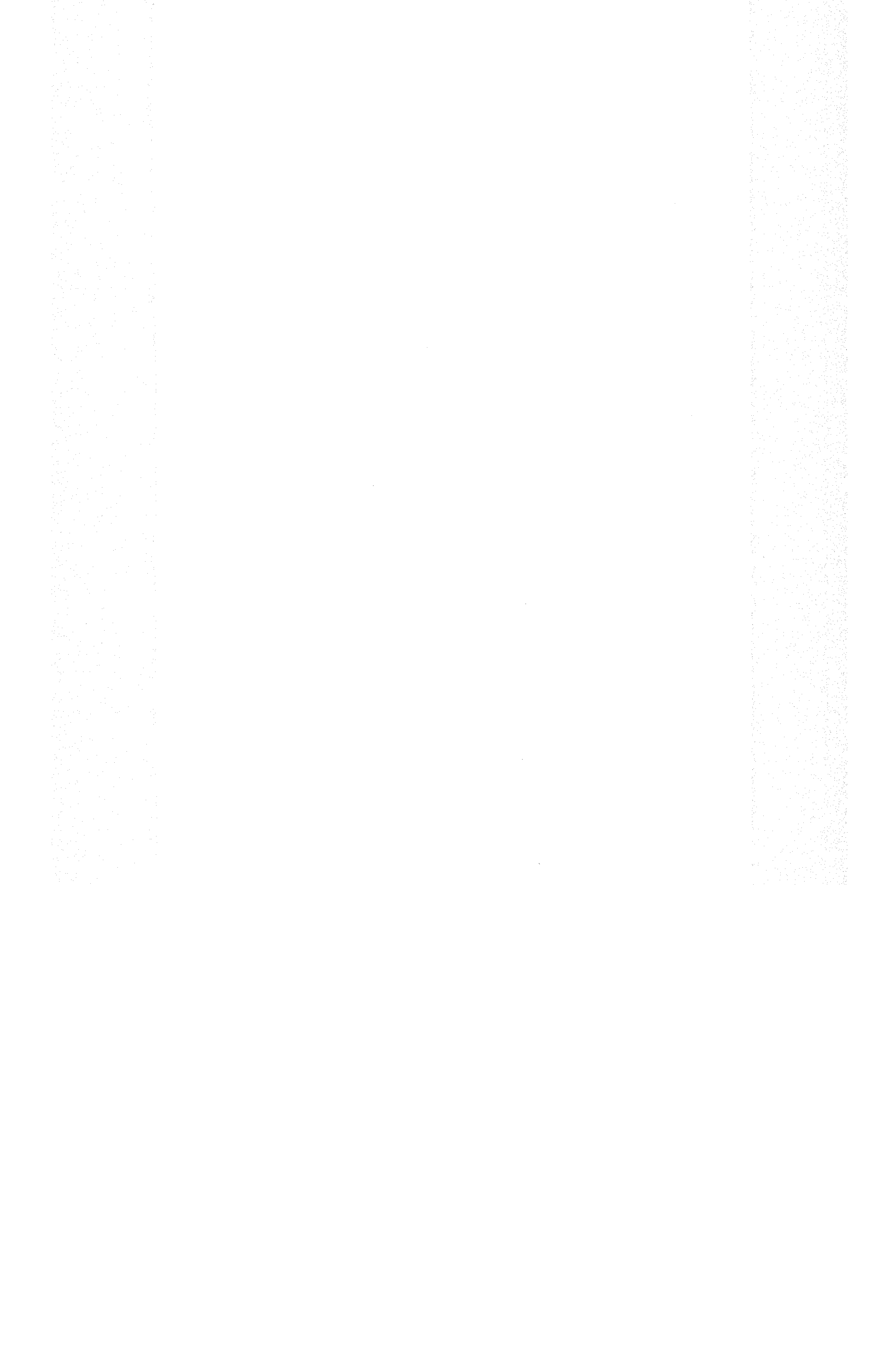




الفصل التاسع

كيف تختتم الخطاب...؟





كيف تختتم الخطاب...؟

هل تود أن تعلم فى أية أجزاء من خطابك تظهر عدم تجربتك ومهارتك وبراعتك...؟ فى الافتتاحية، وفى الخاتمة. هناك قول قديم عن المسرح يتحدث بالطبع عن الممثلين، وهو: «تعرفهم من خلال دخولهم وخروجهم».

من خلال البداية والنهاية! فهما من أصعب الأشياء التى تقوم بها خلال أى نشاط،- فمثلاً، فى الوظيفة الاجتماعية، أليس من أصعب الأعمال الدخول برشاقة والخروج برشاقة...؟ وخلال مقابلة عمل، أليس من أصعب المهمات أسلوب التقرب والانتهاء الناجح...؟.

إن الخاتمة فى الحقيقة هى أكثر النقاط إستراتيجية فى الخطاب. فما يقوله الإنسان فى النهاية، أى ما يبقى يرن فى آذان المستمعين - هو ربما الكلمات التى تبقى عالقة فى أذهانهم. لكن المبتدئين نادراً ما يقدرون أهمية هذه الزاوية المفيدة. وغالباً ما تُترك خاتمتهم بشكل لا يقبل به أحد.

فما هى أخطاءهم الشائعة...؟ لنناقش القيل منها ونبحث عن علاج لها.

■ **أولاً**: هناك من ينهى خطابه بـ: «هذا كل ما أملك قوله حول الموضوع، أظن أن من الأفضل أن أتوقف».

هذه ليست بنهاية. بل هى غلطة تفضح المبتدئ، وهى غير مغتفرة تقريباً. فإن كان ذلك كل ما يمكنك قوله، لِمَ لا تتوقف وتعود إلى مقعدك من دون أن تتكلم عن التوقف؟

وهناك الخطيب الذى يقول كل ما عليه قوله، لكنه لا يدرى كيف

يختتم خطابه. أعتقد أن جوش بيلينغ هو من نصح الناس بالإمساك بالثور من ذنبه. بدلاً من قرنيه؛ لأن من السهل الإفلات منه. هذا الخطيب أمسك الثور من قرنيه، ويريد التخلص منه، لكن برغم محاولاته، لن يستطيع التعلق بسياج أو شجرة. وهكذا يبقى ضمن الدائرة، يكرر نفسه، ويخلف انطباعاً سيئاً.

ما هو العلاج...؟ يجب أن يُخطط للخاتمة مسبقاً، أليس كذلك...؟ فهل من الحكمة أن تحاول إنشائها، وأنت تواجه الجمهور فيما أنت واقع تحت ضغط وتأثير الخطاب، فيما ذهنك مشغول بما تقوله...؟ ألا يقترح عليك المنطق فعل ذلك بهدوء ورصانة مسبقاً...؟.

إن الخطباء المشهورين أمثال وبستر وبرايت وغلادستون، رغم معرفتهم الواسعة باللغة الإنكليزية، شعروا أن من الضرورى كتابة وحفظ الكلمات المناسبة لخاتمتهم.

فإذا ما اتبع المبتدئ خطواتهم، فنادراً ما يندم على ذلك. ويجب أن يدرك بالتحديد الأفكار التى ينهى بها خطابه. ويجب أن يكرر خاتمته عدة مرات، من دون أن يستخدم بالضرورة الكلمات ذاتها خلال كل مرة، بل أن يترجم الأفكار إلى كلمات.

إن الخطاب المرتجل، خلال عملية الأداء، يجب أن يُعدل فى بعض الأحيان، وأن يقطع ويُنسق ليناسب التطورات غير المرتقبة، ويتناغم مع انفعالات المستمعين؛ لذلك من الحكمة أن تخطط لخاتمتين أو ثلاثة. فإن لم تتناسب إحداها، تتناسب الأخرى.

بعض الخطباء لا يتوصل إلى النهاية أبداً. ففى وسط رحلته، يبدأ بالتدخين والإختلال كالمحرك عندما يفرغ من الزيت. وبعد عدة اندفاعات

يائسة؛ يتوقف تماماً وينهار. إنه بحاجة إلى تحضير أفضل وإلى المزيد من التدريب والمزيد من الزيت.

يتوقف الكثيرون من المبتدئين فجأة. وطريقتهم فى الاختتام تنقصها السلاسة واللمسة الأخيرة. وبكلمات أوضح: ليست لديهم أية خاتمة. بل هم يتوقفون فجأة، وبسرعة؛ فتأتى النتيجة غير سارة وغير متقنة. وهى تبدو وكأن صديقاً توقف فجأة، أثناء محادثة اجتماعية، وتسلل من الغرفة من دون أن يخرج بلباقة.

ما من خطيب أدنى من لنكولن اقترف هذا الخطأ فى المسودة الأصلية لخطابه الافتتاحى الأول. أُلقى هذا الخطاب فى وقت عصيب. فقد كانت غيوم التفرقة والكراهية السوداء تعصف وتتجمع فوق الرؤوس. وبعد عدة أسابيع، أريقت الدماء وساد الخراب فى الوطن. وعندما خاطب لنكولن، سكان الجنوب، كان يقصد أن ينهى خطابه على هذا النحو:

«إن مسألة الحرب الأهلية الراهنة، هى بأيديكم يا رفاقى المواطنين، وليست بيدى. إن الحكومة لن تهاجمكم. لا يمكنكم أن تتنازعوا من دون أن تكونوا أنتم المهاجمين. وليس لديكم وعداً مسجلاً فى السماء للقضاء على الحكومة، فيما لديَّ وعد أهم، أحافظ عليه وأحميه، وأدافع عنه. باستطاعتكم مهاجمته. ولن أستطيع التملص من الدفاع عنه. إن مسألة السلام والحرب هى بين أيديكم، وليست بين يدى».

بعد ذلك قدم خطابه إلى السكرتير سيوارد، الذى أشار إلى أن النهاية فظة جداً، ومفاجئة ومثيرة فحاول أن يكتب هو الخاتمة، وفى الواقع، كتب اثنتين. وقد قبل لنكولن واحدة منها واستخدمها بعدما أجرى عليها تعديلاً

طفيفاً. فكانت النتيجة أن فقد خطابه الافتتاحي الأول، الفظاظة، وعنصر المفاجأة المثيرة، وبدا معتدلاً وشاعرياً:

أكـره أن أتوقف. فنحن لسنا أعـداء، بل أصـدقـاء. ويجب ألا نكون أعداء. ومع أن عواطفنا قد توترت، فلا ينبغي أن تتحطم روابط الألفة بيننا. ولتعزف أوتار الذاكرة الخفية، الممتدة من كل ساحة معركة وقبر وطنى، إلى كل قلب حي ومـوقـد فى هذه الأرض الشـاسـعـة، أنشـودة الاتحـاد لدى ملامستها ثانية، مثلما تفعل عندما يلامسها أفضل ملاك لدينا».

كيف يستطيع المبتدئ أن يولد الشعور الملائم فى نهاية خطابه؟ هل من خلال قواعد آلية...؟.

كلا، فإن ذلك كـالتراث، دقيق جداً ولا يمكن معالجته كـذلك. وهو مسألة شعور ووحى تقريباً. وعندما يشعر الخطيب ؟ أن ذلك تم بشكل متناغم ولائق، فكيف يمكنه أن يفعل ذلك بنفسه...؟.

لكن هذا الشعور يمكن أن ينمو، ويمكن لهذه التجربة أن تتطور إلى حدٍ ما، من خلال دراسة الطرق التى توصل إليها الخطباء المشهورين. هنا مثال، خاتمة خطاب ألقاه أمير وايلز أمام النادى الملكى فى تورنتو:

«أخشى أيها السادة أن أكون قد ابتعدت عن تحفظاتى وتحدثت عن نفسى القدر الكثير. لكننى أردت أن أخبركم، كأعظم جمهور سنحت لى الفرصة التحدث إليه فى كندا، عما أشعر به تجاه المسئولية التى يفرضها علىَّ مركزى ومسئوليتى. يمكننى فقط أن أؤكد أننى سأسعى دائما للمحافظة على المسئولية العظيمة وأن أكون جديراً بثقتكم».

إن الرجل الأعمى الذى يستمع إلى هذا الخطاب؛ سيشعر أنه انتهى. فهو

لم يُترك يتأرجح فى الهواء كالحبل المتدلى. ولم يترك بإهمال ودون إتقان، بل إنه تمَّ وانتهى.

● **لخص أفكارك.**

إن الخطيب ميال لتغطية أفكار كثيرة حتى فى خطاب قصير تتراوح مدته بين ثلاث أو خمس دقائق. ومع ذلك، قلة من الخطباء تدرك ذلك. فهى تناقد لافتراض أن تلك الأفكار واضحة وجلية فى أذهانها، وبالتالى هى واضحة فى أذهان المستمعين. لكن الأمر يختلف كلياً؛ لأن الخطيب كان قد فكَّر ملياً بما سيقوله. لكن أفكاره كلها هى جديدة بالنسبة للمستمع. وبعضها يعلق فى الذهن، لكن معظمها يتدحرج باضطراب. والمستمع هو عرضة «لأن يتذكر مجموعة أشياء، ولكن ليس شيئاً واحداً بوضوح». مثلما قال إياغو.

هنا مثل جيد، الخطيب هو منظم سير فى أحد خطوط شيكاغو الحديدية:

«باختصار أيها السادة، إن تجربتنا الخلفية بجهاز الخطوط، وتجربتنا فى استخدامها فى الشرق والغرب والشمال ـ والمبادئ الفعالة الكامنة وراء تشغيلها والمال الذى جرى توفيره فى سنة واحدة من خلال الحؤول دون التحطم والحوادث، أثارنى بصدق للإشادة بتجهيزات فرعنا الجنوبى الحالية».

هل تلاحظ ما الذى فعله؟... تستطيع أن ترى ذلك وتلمسه من دون حتى أن تستمع إلى بقية الخطاب. فقد جمع فى جمل قليلة، فى بضع كلمات، جميع النقاط التى ذكرها فى خطابه.

● **خاتمة مرحة.**

قال جورج كوهان: «اتركهم دائماً يضحكون عندما تقول وداعاً». إذا كانت لك القدرة على فعل ذلك، يكون الأمر جيداً. لكن كيف...؟ تلك هى المسألة، كما قال هاملت. وعلى كل إنسان أن يفعل ذلك بطريقته الخاصة.

فلما يتوقع المرء أن يغادر لويد جورج مجمع الميثودى ضاحكاً بعدما يتحدث إليهم عن موضوع جون ويلسى تومب المتزمت. لكن لاحظ كيف يتدبر ذلك بذكاء.... لاحظ أيضاً كيف ينتهى الخطاب بجمال وسلاسة...

«أنا سعيد، لأنكم تعهدتم إصلاح ضريحه. فقد كان رجل يمقت بشدة غياب النظافة والترتيب. وأعتقد أنه من قال: لنمنع أن يرى أحد ميثودى فقيراً. والأمر يعود إليه، إذ لم يرى واحداً منهم. ومن غير اللياقة أن تتركوا ضريحه من دون إتقان. تذكر ما قاله إلى فتاة من دربى شاير، كانت قد هرعت إلى الباب، عندما كان ماراً، وصاحت: «بارك الله فيك يا سيد وسلى». فأجاب: «أيتها الشابة، ستكون مباركتك أكثر قيمة، لو أن وجهك ورداءك نظيفان. هذا هو شعوره نحو الاتساخ. فلا تتركوا قبره وسخاً. فإذا مر من هنا، يتألم من ذلك أكثر من أى شيء. لذا اسعوا إلى ذلك، فهو مزار تذكارى مقدس. وهو فى عهدتكم».

● **الاختتام بمقتطفات شعرية.**

ليس هناك خاتمة أكثر استحساناً من تلك التى تأتى مرحة أو شعرية. وفى الحقيقة، إذا استطعت الحصول عى قطعة شعرية ملائمة لنهايتك، يكون الأمر مثاليًّاً. فهى تمنحك النكهة المطلوبة، وستمنحك الوقار والتفرد والجمال.

اختتم السير هارى لودر خطابه أمام مندوبى نوادى الروترى الأميركية، أثناء مؤتمرهم فى أدنبورغ على هذا النحو:

عندما تعودون إلى منازلكم، ليرسل كل منكم بطاقة سياحية لى، وسأرسل لكم واحدة إذا لم تفعلوا أنتم ذلك. وستعلمون بسهولة أنها منى لأننى لا ألصق عليها طابعاً. لأننى سأكتب شيئاً عليها وهو:

فصول تأتى وفصول تغيب.

كل شيء يذوى فى وقته، لكن هناك شيء مازال يزهر كالندى، إنه الحب والإخلاص اللذان أكنهما لكم».

هذه القطعة الشعرية تناسب شخصية هارى لودر، وما من شك فى أنها تناسب نبرة خطابه. لذلك كانت ممتازة. ولو استخدمها شخص حازم متزمت فى نهاية خطاب رسمى، لكانت غير ملائمة على الإطلاق، حتى أنها لتبدو فى غاية السخف. وكلما مارست تعليم فن الخطابة؛ كلما اتضحت لى الرؤية والسرعة فى الشعور.

أن من المستحيل تقديم قواعد عامة تناسب جميع المناسبات. فالأمر يعتمد كثيراً على الموضوع، والزمان، والمكان، وعلى الإنسان نفسه. «فعلى كل إنسان أن يسعى لخلاصه» مثلما قال القديس بول.

كنت ضيفاً خلال حفل عشاء وداعى، جرى تكريماً لرحيل رجل اختصاصى من نيويورك. وقد نهض عدة خطباء لتحية وإطراء صديقهم الراحل، متمنين له النجاح فى حقل نشاطه الجديد، من بين تلك الخطب، انتهى خطاب واحد بأسلوب لا ينسى، وهو الذى انتهى بقطعة شعرية، فالخطيب، مع العاطفة فى صوته، التفت مباشرة نحو الضيف المغادر صائحاً:

« والآن، وداعاً، أتمنى لك حظاً سعيداً. أتمنى لك كل أمنية طيبة تتمناها لنفسك ».

إنك لمست قلبى بأخلاقك الحميدة، وتصرفاتك النبيلة:

إنى أدعو أن يشملك سلام الإيمان، وأن تحوطك عناية رب العالمين فى كل أيامك.

إنك لمست قلبى بأخلاقك الحميدة وتصرفاتك النبيلة، فلتذهب فى رعاية الله.

تحدث السيد ج. أ. ابوت- نائب رئيس ل. أ. د. موتورز كومبانى فى بروكلين- إلى موظفى شركته حول موضوع الإخلاص والتعاون.

وقد أنهى خطابه بهذه الكلمات القيمة:

« والآن ها هو قانون الحياة، القديم والحقيقى؛ والإنسان الذى يسير عليه يعيشُ بسعادة، أما الذى يخالفه فيبقى وحيداً ».

إن سعادة الفرد فى سعادة الجماعة، وتقدم الإنسان رُهن بتقدم المجتمع الذى يعيش فيه.

● **الـذروة.**

إن الذروة هى طريقة شائعة للاختتام. ومن الصعب تأليفها، وهى ليست بخاتمة لجميع الخطباء، ولا لجميع المواضيع. لكن عندما تؤلف بإتقان، تكون ممتازة. فهى تعمل كقمة ترتفع جملها القوية تدريجياً، والمثال الجيد عن الذروة نجده فى خاتمة الخطاب الذى فاز بالجائزة الأولى، والذى يدور حول فيلادلفيا الذى مر معنا فى الفصل الثالث.

لقد استخدم لنكولن الذروة فى تحضير ملاحظاته لمحاضرة تدور حول شلالات نياغارا. لاحظ كيف أن كل مقارنة تأتى، أقوى من السابقة، وكيف يحصل على نتيجة تصاعدية، بمقارنة عمرها بعمر كولومبوس، والمسيح

وموسى، وآدم، إلى ما غير ذلك:

«يعود ذلك إلى الماضى الغابر، عندما اكتشف كولومبوس هذه القارة ـ عندما تعذب المسيح على الصليب ـ عندما قاد موسى بنى إسرائيل عبر البحر الأحمر ـ بل حتى عندما خرج آدم لأول مرة من أيدى بارئه، عندئذٍ كانت شلالات نياغارا تخر.

إن عيون العمالقة البارزين الذين تملأ عظامهم ركام أميركا، كانت قد حدقت بنياغارا، مثلما تفعل أعيننا اليوم. إنها تعاصر الجنس البشرى الأول، بل هى أقدم من الإنسان الأول، نياغارا هى قوية ونقية اليوم مثلما كانت منذ عشرة آلاف سنة.

إن المومياء والمستودون (الحيوان البائد الشبيه بالفيل)، اللذان ماتا منذ زمن بعيد، ولا تدل على وجودهما سوى بقاياها، كانا قد حدقا بنياغارا ـ التى لم تهدأ أو تجف أو تتجمد أو تستكين للحظة، منذ ذلك الزمن السحقيق».

● حين تشرف على الانتهاء.

اقتنص وابحث وجرّب حتى تحصل على نهاية وبداية جيدتان. بعدئذٍ اربطهما معاً.

إن الخطيب الذى لا يصيغ خطابه، ليتناسب مع روح العصر السائدة، والمتميزة بالسرعة، لن يكون موضع ترحيب، وفى بعض الأحيان، يثير كراهية الآخرين.

حتى إن القديس سول من تارسوس أخفق فى هذا المجال. ففى ذات يوم، وبينما هو يعظ، كبار أحد المستمعين، واسمه إيتكوس وسقط من النافذة كاسراً عنقه. وربما لم يتوقف سول عن خطبته، فمن يدرى ذلك...؟ وأذكر خطيباً، وهو طبيب، وقف مرة فى نادى جامعة بروكلين. أثناء مأدبة عشاء

طويلة تحدث خلالها عدد من الخطباء.

كانت الساعة الثانية صباحاً حين جاء دور ذلك الطبيب فى الكلام. ولكن هل ألقى بضعة جمل، وتركنا نعود إلى منازلنا...؟ كلا. بل ألقى خطاباً دام خمساً وأربعين دقيقة عن تشريح الأحياء ومناهضته لذلك، وقبل أن يصل إلى منتصف خطابه، رغب المستمعون لو أنه يقع، مثل إيتيكوس، من النافذة، ويحطم شيئاً، أى شيء، حتى يصمت.

إن أعظم خطاب ألقاه المسيح، وهو (العظة على الجبل)، يمكن أن تُكرر بخمس دقائق. وخطاب لنكولن فى غيتسبورى يتألف من عشر جمل فقط. وباستطاعة المرء أن يقرأ قصة الخلق فى التوراة، بوقتٍ أقل مما يحتاجه لقراءة قصة جريمة فى الصحيفة الصباحية. لذلك كن مختصراً....

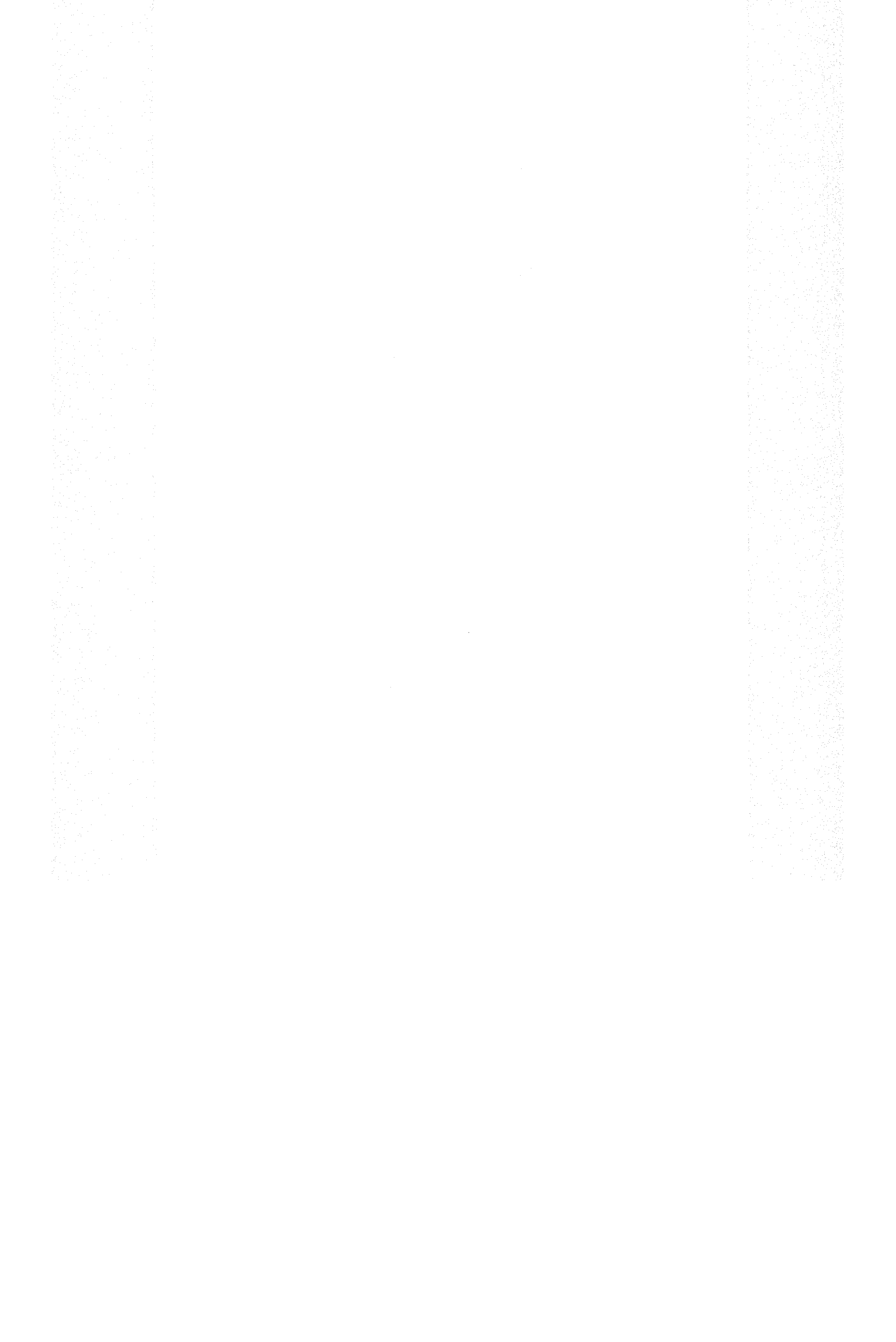
كتب الدكتور جونسون كتاباً عن شعوب أفريقيا البدائية. فقد عاش بينهم، وراقبهم طيلة تسع وأربعين سنة. وهو يقول أنه عندما يلقى خطيب خطاباً طويلاً جداً خلال اجتماع القرية، فإن الجمهور يسكته بالصراخ: كفى... كفى...

ويقال أن قبيلة أخرى تسمح للخطيب بالتحدث، طالما يستطيع وهو مرتكز على ساقٍ واحدة. وعندما تلمس مقدمة ساقه الأخرى الأرض؛ يتوجب عليه التوقف عن الكلام.

ورغم أن الجمهور العادى ربما يكون أكثر تهذيباً وتماسكاً، إلا أنه يكره الخطب الطويلة أيضاً.




الفصل العاشر
كيف
تجعل ما تعنيه واضحاً.......؟



الفصل العاشر

كيف تجعل ما تعنيه واضحاً...؟

خلال الحرب العالمية الأولى، تحدث كاهن إنكليزى شهير إلى بضعة فرق غير مثقفة فى معسكر آبتون. كانت تلك الفرق فى طريقها إلى الخنادق. لكن القليل منها كان لديه فكرة واضحة لماذا أرسل إلى هناك. أعرف ذلك لأننى استجوبته. ومع ذلك، تحدث الكاهن إلى أولئك الرجال تحت (الصداقة الدولية) وعن (حق بلاد الصرب بمكان تحت الشمس). أكثر من نصف الرجال لم يعرف ما إذا كانت الصرب مدينة أو مرض. وربما ألقى تأبيناً جمهورياً عن (الفرضية السديمية)، هى فرضية تقول أن النظام الشمسى، نشأ عن سديم غازى. ومع ذلك، لم يغادر أى جندى القاعة أثناء إلقائه الخطاب: فالشرطة العسكرية كانت جاهزة بأسلحتها لمنع كل من يحاول ذلك.

لا أرغب فى التقليل من شأن الكاهن. لأنه سيبدو قوياً أمام جماعة من الجامعيين. لكنه فشل مع أولئك الجنود. وفشل تماماً؛ لأنه لم يعرف جمهوره، ولم يعرف أيضاً الهدف الحقيقى من خطابه ولا كيف ينجزه....

فما الذى نعنيه بهدف الخطاب...؟ إن كل خطاب، ولا يهم إن كان الخطيب يدرك ذلك أم لا، لديه أربعة أهداف أساسية هى:

١- ايضاح شئ ما.

٢- التأثير والإقناع.

٣- الحث على التحرك.

٤- التسلية.

لنستعرض هذه الأهداف بسلسلة من الأمثلة الحسية.

اخترع لنكولن، الذى كان دائماً مهتماً بالآلات الميكانيكية، آلة لرفع السفن الجانحة. كان يعمل فى محل ميكانيكى قريب من مكتبه، حيث صنع نموذجاً عن آلته. ومع أن آلته برهنت عن عدم فعاليتها، إلا أنه قرر بحماس اكتشاف إمكانياتها. وعندما جاء أصدقاؤه إلى مكتبه، للاطلاع على النموذج، لم يكل من شرحها لهم. وكان هدف شرحه الإيضاح.

وعندما ألقى خطابه الخالد فى غيتسبرغ، وكذلك عندما ألقى أول وثانى خطاب إفتتاحى، كان هدفه التأثير والإقناع كان عليه أن يكون واضحاً قبل أن يكون مقنعاً مع أن الإيضاح لم يكن شرطاً أساسياً فى تلك المناسبات.

خلال خطبه فى المحاكم، كان يحاول الفوز بقرارات مهمة. وخلال خطبه السياسية، كان يحاول الفوز بالأصوات. فكان هدفه الحث على العمل.

وقبل سنتين من انتخابه رئيساً، جهز لنكولن محاضرة حول الاختراعات. وكان هدفه التسلية. وعلى الأقل، يجب أن يكون ذلك هدفه، لكنه فى الظاهر لم ينجح كثيراً فى تحقيق ذلك. ومجرى حياته كخطيب غير سياسى كان فاشلاً بوضوح. فلم يأت شخص واحد من المدينة للاستماع إليه.

إلا أنه نجح، ونجح نجاحاً باهراً فى الخطب الأخرى التى ذكرتها سابقاً. لماذا؟... لأنه فى تلك الظروف، كان يعرف هدفه، وكان يعرف كيف يتوصل إليه.... كان يعرف إلى أين يريد الذهاب...، وكيف يصل إلى

هناك.... ولأن معظم الخطباء يجهلون ذلك؛ يخفقون دائماً ويحزنون.

فمثلاً: رأيت مرة أحد أعضاء الكونغرس الأميركي الذى أثار موجة من الاستهجان والصياح، وأجبر على مغادرة مسرح سباق الخيل القديم فى نيويورك؛ لأنه - من دون وعى - اختار الإيضاح هدفاً له. كان ذلك خلال الحرب، وكان يتحدث عن كيفية تهيؤ الولايات المتحدة. فلم يرغب الجمهور أن يتعلم ذلك، بل أراد التسلية. فاستمع إليه بصبر وأدب؛ مدة عشر دقائق، ثم ربع ساعة، آملاً بانتهاء الخطاب بسرعة. لكنه لم ينته. بل استمر فى الحديث إلى أن نفذ صبر الجمهور، ولم يعد يتحمل المزيد. بدأ أحدهم يبدى استحسانه بسخرية، وخلال لحظة، كان آلاف الأشخاص يصفرون ويهتفون. لكن الخطيب كان بليداً ولم يستطع أن يتفهم شعور المستمعين، فتابع حديثه، وأثارهم واستمرت المعركة. ولما ضاق ذرعهم به؛ قرروا اسكاته. فارتفعت صيحات الاحتجاج. وأخيراً، أغرق غضبهم كلماته التى لم تعد تُسمع، حتى على مسافة عشرين قدماً. فأجبر على الاستسلام والاعتراف بإخفاقه والتراجع بذل.

أفد من هذا المثل واعرف هدفك. إختره بحكمة قبل أن تباشر فى التحضير لخطابك. اعرف كيف تتوصل إليه...، ثم باشر بتنفيذه، والقيام بذلك بمهارة ومعرفة.

● **استخدم المقارنة لزيادة التوضيح.**

وبالنسبة للإيضاح: لا تستخف بأهميته أو صعوبته. لقد استمعت مرة إلى شاعر أيرلندى أثناء أمسية قرأ خلالها عدة قصائد. فلم يفهم ١٠٪ من المستمعين ما الذى يقوله.... وهناك الكثيرون من الخطباء الخصوصيين

والعاميين، هم مثله .

عندما تداولت مع السير أوليفر لودج فى أصول فن الخطابة، شدد كثيراً على أهمية المعرفة والتحضير أولاً . وعلى بذل الجهد فى سبيل الايضاح ثانياً .

لدى اندلاع الحرب الفرنسية ـ البروسية، قال الجنرال فون مولتكى لقواده : « تذكروا أيها السادة أن أى أمر لا يفهم جيداً؛ لن يُحقق جيداً » .

لقد أدرك نابليون الخطر ذاته . وتعليماته الموجهة إلى معاونيه كانت دائماً : « كونوا واضحين. كونوا واضحين » .

وعندما سُئِلَ الشاعر أحمد شوقى، لماذا يكتب القصائد ذات الحكايات الخرافية . . . قال : لأن الأمثال وحدها بدون حكاية عبارة جافة، سرعان ما تنسى . كما أنها لا تثير الإهتمام، أما الحكاية فهى تستثير اهتمام الطفل؛ لمتابعة حوادثها حتى النهاية، وبالتالى لفهم العظة الأخلاقية، التى هى هدف القصيدة ويقتنع بها .

وعندما تتحدث عن موضوع غريب عن مستمعيك، فهل تأمل أن تثير اهتمامهم بمجموعة من العموميات والألفاظ الطنانة الرنانة . . . ؟

هذا غير ممكن لأنك يجب أن تثير اهتمامهم أولاً بموضوع الحديث؛ ليكون لديهم الرغبة فى السماع أولاً، والمتابعة ثانياً، والفهم، وهو المقصود أخيراً .

ومتى تفهم الإنسان أى موضوع؛ صار بإمكانه أن يحدد منه موقفاً . فإما أن يوافق ويؤيد، وإما أن يعارض معارضة متفهمة، والإنسان عدو ما يجهل، فإذا لم يتوصل إلى فهم ما تريد، وبأسلوب معقول؛ فإنه فى أهون الحالات سيعارضك .

ولكن فى الكثير من الأحيان، قد يصل الأمر حد إعلان العداء المباشر لما كنت تأمل منه تأييده.

وكيف أوضح داود رعاية ومحبة الله؟

إن الله هو راعينى، فلن أحتاج إلى شيء. هو الذى يجعلنى أستلقى فوق المروج الخضراء، ويقودنى بجانب المياه الصافية إلى المراعى الخضراء فى هذه البلاد الجرداء، وإلى المياه الصافية حيث تستطيع الخراف أن ترتوى - فهؤلاء الفلاحون يستطيعون فهم ذلك.

هنا مثال مدهش ونصف مسلى عن استخدام هذا المبدأ: كان بعض الإرساليات يترجم الإنجيل إلى لغة قبيلة تعيش بالقرب من أفريقيا الإستوائية، وحين وصل إلى هذا المقطع: «ومع أن خطاياك تكون قرمزية، فإنها ستصبح بيضاء كالثلج». فكيف يمكنه ترجمتها حرفياً...؟ لن يجدى ذلك. فالمواطنون هناك لم يجرفوا الثلج من جوانب الطريق فى صباح شباطى أبداً. حتى لم يكن لديهم كلمة تعنى الثلج. ولم يستطيعوا التفريق بين الثلج والفحم. لكنهم كثيراً ما يتسلقون شجر جوز الهند للحصول على عدد منها لأجل غذائهم. وهكذا شبهت الإرساليات المجهول بالمعلوم، وغيّرت المقطع: «ومع أن خطاياك قرمزية، فإنها ستصبح بيضاء كلبٍّ جوزة الهند».

فى كلية المعلمين فى وارنسبورغ ميسورى، استمعت إلى أستاذ يلقى محاضرة عن ألاسكا. وقد فشل فى مختلف جوانب محاضرته. فلم يكن واضحاً أو مثيراً، لأنه خلافاً لتلك الإرساليات الأفريقية، أهمل الحديث عمّا يعرفه المستمعون. فقد أخبرنا مثلاً أن مساحة ألاسكا ٥٩٠,٨٠٤ ميلاً مربعاً.

نصف مليون ميل مربع ـ ما الذى يعنيه ذلك لرجل عادى؟ . . . القليل جداً. فهو ليس معتاداً على التفكير بالنسبة للأميال المربعة. فلم يقدر على تخيل ذلك. ولم تكن لديه أية فكرة أن نصف مليون ميل مربع هى بحجم مانى، أو تكساس تماماً.

لنفترض أن الخطيب قال إن الخط الساحلى فى ألاسكا وجزرها، هو أطول من المسافة التى تزنر الكرة الأرضية، وأن مساحتها هى أكبر من مساحة فيرمونت وفلوريدا. ألن يعطى ذلك تعريفاً واضحاً عن مساحة ألاسكا . . .؟.

● **تجنب التعابير التقنية.**

إذا كنت من ذوى الاختصاصات التقنية ـ إذا كنت محامياً أو طبيباً أو مهندساً، فضاعف حذرك حين تتحدث إلى الآخرين، وعبِّر عن نفسك بتعابير واضحة، مقدماً التفاصيل الضرورية.

وأنا أقول ضاعف حذرك، فبصفتى كاختصاصى، استمعت إلى مئات الخطب التى فشلت أمام هذه النقطة فشلاً ذريعاً. وبما أن الخطباء بدوا وكأنهم غير واعين جهل سائر الجمهور بالنسبة لاختصاصهم فما الذى حدث. . .؟ تحدثوا على نحو غير مترابط وقدموا أفكاراً، مستخدمين تعابير تناسب تجربتهم. لكنها بالنسبة لغير الخبراء، كانت، بصفاء نهر المسيسيبى، بعد مطر حزيران وتدفقه إلى حقول الذرة فى إيوا وكنساس.

ماذا يجب أن يفعل مثل هذا الخطيب . . .؟ يجب أن يقرأ ويحفظ النصيحة التالية التى خطها السيناتور السابق بيفيردج، من أنديانا:

«إنه لعمل جيد أن تختار إنساناً يبدو الأقل ذكاء من بين الجمهور، وتحاول أن تثير اهتمامه بنقاشك، وهذا ما يمكن فعله فقط من خلال العبارة

النيّرة، والتفكير الواضح. والطريقة الأفضل تكمن فى أن تركز حديثك على فتى أو فتاة صغيرة تكون حاضرة برفقة والديها.

قل فى نفسك ـ وإن أحببت، قل بصوت مرتفع ـ إنك ستحاول أن تكون واضحاً حتى أن الطفل سيتفهم ويتذكر شرحك للمسألة التى تناقشها، حتى أن ذلك الطفل سيكون قادراً عى قول ما ذكرته».

أذكر أننى استمعت إلى طبيب ذكر خلال حديثه: «أن التنفس البطنى هو مساعد بارز لعمل الأمعاء التمعجى وهبة للصحة». وكان على وشك البدء بجملة مماثلة. فأوقفته وطلبت ممن فهم هذا المبدأ أن يرفع يديه، ويخبرنا كيف هذا النوع من التنفس يفيد الصحة...، وبم يختلف عن سائر أنواع التنفس.... ونتيجة الاقتراع أذهلت الطبيب، فعاد وشرح بإسهاب:

«إن الحجاب الحاجز هو عضلة دقيقة بمثابة أرضية للصدر فى أسفل الرئتين، وسقف للفجوة البطنية. وعندما لا نبذل جهداً، وخلال تنفس الصدر، تنحنى كوعاء الغسيل.

والتنفس البطنى، مع كل نفس، يدفع هذا القوس العضلى حتى يصبح مسطحاً تقريباً، وباستطاعتك أن تشعر بأن عضلات معدتك تضغط على حزامك. هذا الضغط السفلى من قبل الحجاب الحاجز ينشط ويثير الأعضاء العليا فى الفجوة البطنية ـ أى المعدة، والكبد، والبنكرياس، والطحال، والضفيرة الشمسية (شبكة من الأعصاب فى فم المعدة).

عندما تتنفس ثانية، تضغط معدتك، وأمعاؤك على الحجاب الحاجز، وتتلقى تدليكاً آخراً. هذا التدليك يساعد فى عملية الإفراز.

إن كثيراً من العلل تنشأ فى الأمعاء. وأكثرية سوء الهضم والإمساك

والتسمم الذاتى ستختفى إذا ما تحركت الأمعاء والمعدة بشكل جيد من خلال التنفس البطنى العميق».

● **سر وضوح لنكولن.**

كان لنكولن يعشق تقديم المقترحات، حتى تتضح الأمور للجميع. ففى رسالته الأولى التى وجهها إلى الكونغرس، استخدم عبارة (مكسو بالسكر). فاقترح عليه السيد ديفريز، الطابع المحلى الذى كان صديقه الشخصى، أن هذه العبارة، رغم صلاحيتها فى خطاب شعبى يلقى فى إيللينوا، إلا أنها لا تناسب خطاب دولة تاريخى. فأجاب لنكولن: «حسناً يا ديفريز، إذا كنت تعتقد أن الوقت سيحين عندما لن يفهم الناس ماذا تعنيه عبارة (مكسواً بالسكر)؛ فأظن أننى سأتخلى عنها».

وشرح ذات مرة إلى الدكتور غاليفر، – رئيس جامعة نوكس – عن كيفية نمو حبة للغاية السهلة، فقال:

«من خلال ذكرياتى الباكرة، أتذكر عندما كنت طفلاً، أننى اعتدت على الانزعاج من أى إنسان يتحدث إلىّ بطريقة لا أفهمها.

ولا أعتقد أننى كنت أنزعج من أى شيء غير ذلك فى حياتى. لكن ذلك أثار غيظى دائماً، أستطيع أن أتذكر العودة إلى غرفة نومى الصغيرة بعد الإستماع إلى حديث، جرى بين الجيران ووالدى أثناء السهرة. فأقضى معظم الليل يقظاً، أحاول أن أجد معنى واضحاً لبعض أقوالهم. ولم أستطع النوم، برغم محاولتى الدائبة لذلك، وعندما أكتشف معنى فكرة، لا أقتنع إلا بعد أن أكررها مراراً، وأصيغها بلغة سهلة، يستطيع أى فتى أن يفهمها. هذا هو نوع من المحبة، الذى بقى يلازمنى منذ ذلك الحين».

محبة...؟ أجل، لقد تطور الأمر لديه ليصبح كذلك. وقد ذكر مدير مدرسة نيو سالم، منتور غراهام «علمت أن لنكولن كان يدرس لساعات الفكرة؛ ليستطيع التعبير عنها».

والسبب الشائع لفشل الناس فى الإيضاح هو: إن الشيء الذى يرغبون فى إيضاحه ليس واضحاً تماماً لديهم. فتأتى تعابيرهم غامضة، وأفكارهم غير واضحة. والنتيجة...؟ تعمل أذهانهم بضباب فكرى، مثلما تفعل الكاميرا فى الضباب الحقيقى. ويجب أن ينزعجوا من الغموض والإبهام مثلما كان لنكولن، وعليهم أن يستخدموا طرقه.

● **كرر أفكارك المهمة بطرق مختلفة.**

ذكر نابليون أن التكرار هو المبدأ المهم الوحيد فى فن الخطابة. لقد أدرك ذلك، لأن الفكرة التى تتضح له يستوعبها الآخرون بسرعة. وكان يدرك أن تفهم الأفكار الجديدة، يحتاج إلى وقت طويل، وأن على الذهن أن يبقى مسلطاً عليها. وباختصار، عرف بوجوب تكرارها، لكن ليس باللغة ذاتها. فالناس تنفر من ذلك، لكن إذا جاء التكرار بعبارات جديدة مختلفة، لن يعتبرها المستمعون تكراراً.

لنأخذ مثلاً محدداً. قال السيد برايان:

«لن تستطيع أن تجعل الناس يفهمون موضوعاً إلا عندما تفهمه أنت. وكلما اتضح الموضوع فى ذهنك، لما استطعت تقديمه بوضوح فى أذهان الآخرين».

إن آخر جملة هنا، هى مجرد تكرار للفكرة التى أتت فى الجملة الأولى، لكن عندما تذكر هاتين الجملتين، لن يُتاح للذهن أن يدرك أنها مجرد

تكرار. بل إنه يشعر أن الموضوع قد ازداد وضوحاً.

نادراً ما أدرّس جزءاً واحداً من برنامجى، من دون الاستماع إلى عدة أحاديث تكون أكثر وضوحاً وتأثيراً، يستخدم الخطيب فيها مبدأ التكرار. لكن هذه الوسيلة يتجاهلها المبتدئ، وكم ذلك مؤسف...!.

● **استخدم أمثلة عامة ووقائع محددة.**

إن إحدى الوسائل المضمونة والسهلة التى توضح أفكارك هى إلحاقها بأمثلة عامة ووقائع محددة. فما هو الفرق بين الاثنين...؟ الأول، هو مثلما تعنى الكلمة، عام، والآخر محدد.

لنعط أمثلة تفرّق بين الاثنين ونزودهما بأمثلة مادية. ولنأخذ هذه العبارة: «هناك رجال ونساء أخصائيون يكسبون أجوراً مرتفعة جداً».

هل هذه العبارة واضحة جداً...؟ وهل لديك فكرة واضحة عما يعنيه الخطيب...؟ كلا، والخطيب نفسه ليس متأكداً من المعنى الذى سيراود أذهان الآخرين. فهو ربما يدفع الطبيب فى ريف جبال أوزراك للتفكير بطبيب عائلة فى مدينة صغيرة، يتقاضى أجراً قدره خمسة آلاف دولار. وربما يدفع مهندس تنقيب إلى التفكير برجال من ذوى اختصاصه والذين يكسبون أجراً قدره مئة ألف دولار فى السنة.

إن العبارة كما هى، غامضة جداً وهزيلة. وهى تحتاج اى شيء من القوة. ويجب تزويدها ببعض التفاصيل التى توضح نوع الاختصاص الذى يقصده الخطيب.

«هناك محامون وملاكمون محترفون وكاتبو أغانى وروائيون وكاتبو مسرح ورسامون وممثلون ومطربون، يكسبون أكثر من رئيس الولايات

المتحدة».

والآن، ألم يحصل الإنسان على فكرة أوضح عما يعنيه الخطيب...؟ ومع ذلك، لم يحدد، بل استخدم أمثلة عامة، وليس وقائع محددة. فقد قال (مطربون) وليس روزا بونسيلى، كيرستن فلاغستاد أو ليلى بونز.

لذلك، فإن العبارة ما تزال غامضة، ولا تسطيع الحصول على حالات محددة توضحها. ألا يجب أن يفعل الخطيب ذلك لنا...؟ ألن يكون أوضح إذا ما استخدم أمثلة محددة ـ مثلما استُخدم فى المقطع التالى...؟.

يجنى المحاميان العظيمان صموئيل أنتر ماير وماكس ستيوير ما يقارب مليون دولار فى السنة. ودخل جاك ديمبسى السنوى يقارب النصف مليون دولار. وجو لويس، الشاب الزنجى غير المتعلم، والملاكم المحترف، كان يكسب أكثر من نصف مليون دولار. وكان سيدنى كينغسلى يتقاضى عشرة آلاف دولار أسبوعياً لرواياته.

واعترف هـ.ج. ويلز فى مذكراته، أن قلمه أكسبه ثلاثة ملايين دولار. وكسب دياغو رفيرا من خلال رسومه أكثر من نصف مليون دولار فى السنة. كما كانت كاترين كورنيل ترفض باستمرار استلام خمسة آلاف دولار فى الأسبوع، مقابل عرض صورها.

والآن، ألم يحصل الفرد على فكرة واضحة تماماً عمّا يريد الخطيب قوله...؟

كن واقعياً ومحدداً. إذ أن صفة التحديد لا تزيد من الوضوح فحسب، بل إنها تزيد من الإقناع والإثارة والتسلية أيضاً.

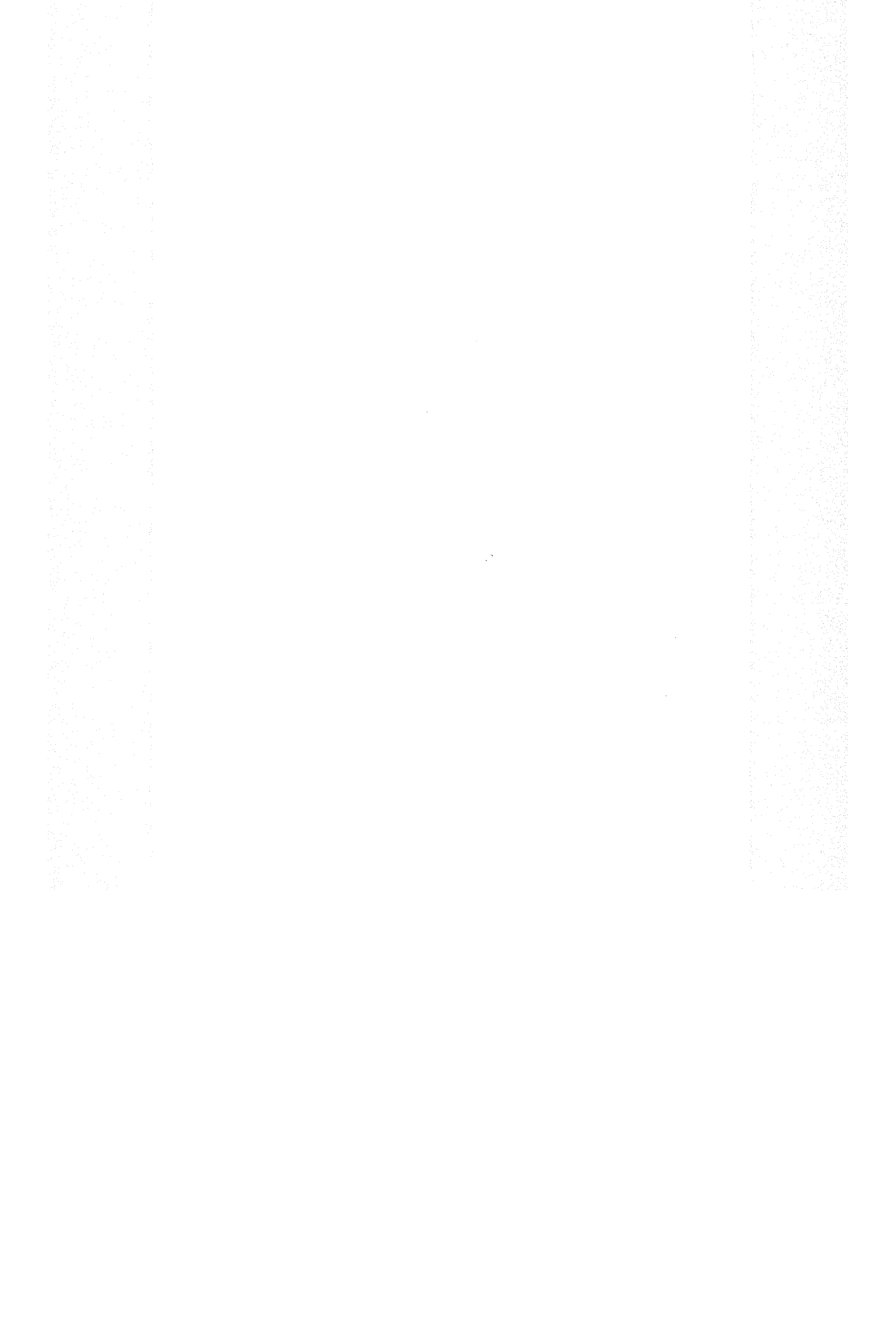
● **لا تنافس ماعز الجبل.**

توقف البروفسور وليم جايمس فى أحد خطبه، ليذكر أن باستطاعة المرء أن يذكر نقطة واحدة خلال المحاضرة، والمحاضرة التى أشار إليها دامت ساعة. ومع ذلك، استمعت إلى خطيب حُدد وقت خطابه بثلاث دقائق، استهل بالقول: أنه أراد أن يلفت انتباهنا إلى إحدى عشرة نقطة. أى ستة عشر ونصف ثانية لكل مرحلة من مراحل خطابه. يبدو ذلك غير معقولاً، أليس كذلك...؟ هل يحاول إنسان ذكى القيام بشيء سخيف كهذا...؟ صحيح أننى اقتبس حالة متطرفة، لكن الميل إلى الخطأ على هذا النحو، إن لم يكن إلى هذه الدرجة، تشل كل مبتدئ تقريباً. فهو كالدليل الذى يطلع السياح على باريس كلها فى يوم واحد. وهذا ما يمكن فعله مثلما يمكن للمرء أن يسير عبر المتحف الأميركى للتاريخ الطبيعى خلال ثلاثين دقيقة. لكن لن ينتج عن ذلك الوضوح ولا التسلية. وغالباً ما يفشل الخطاب لأن الخطيب يبدو وكأنه يسعى لإنشاء سجل العالم خلال وقت محدد. فيقفز من نقطة لأخرى بسرعة ورشاقة ماعز الجبل.

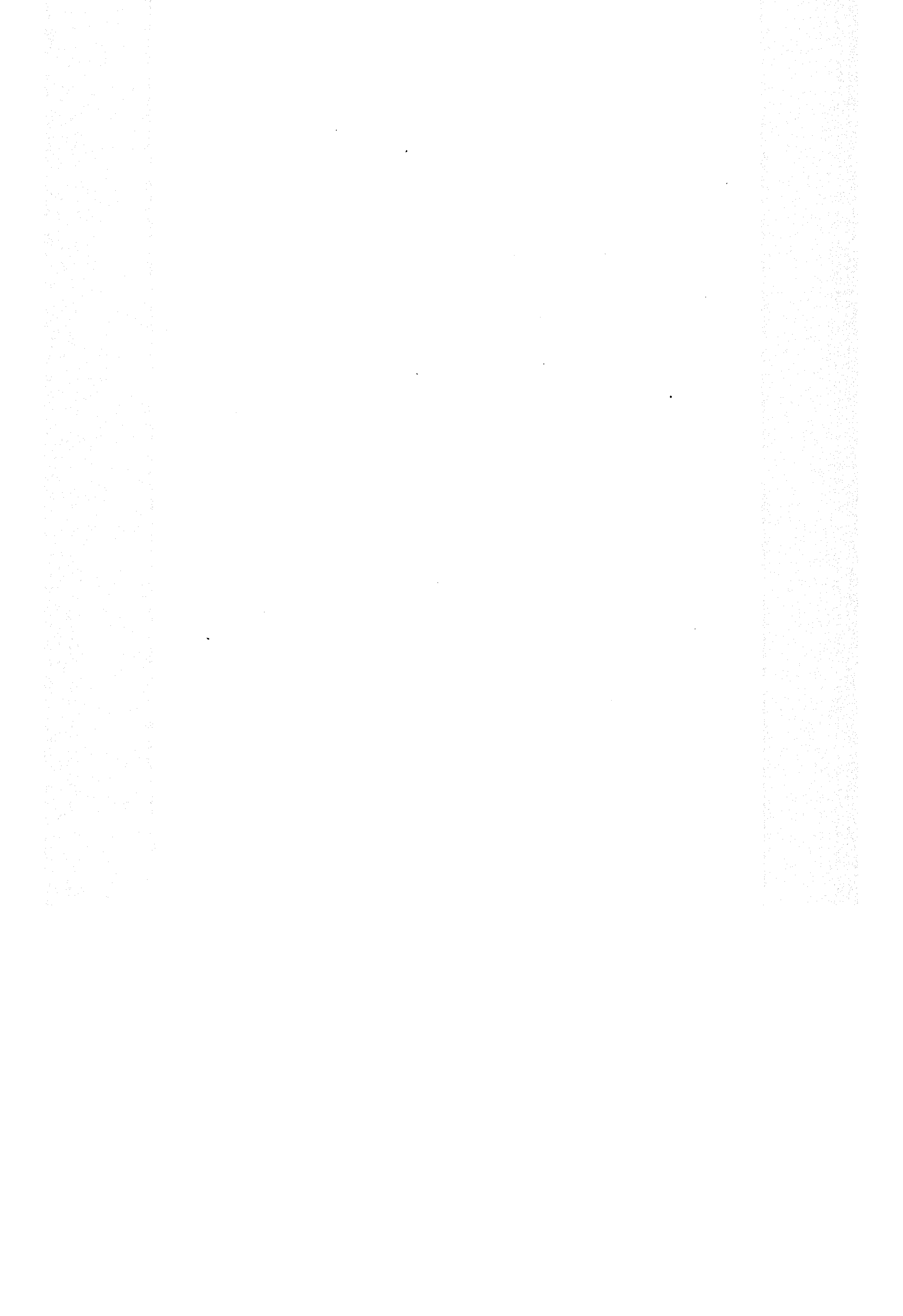
يجب أن يكون معظم الخطاب قصيراً، لذلك فصّل القماش طبقاً لها. فإن كنت تتحدث إلى نقابة عمال مثلاً، لا تحاول أن تخبرهم خلال ثلاث أو ست دقائق عن سبب نشوئها، والطرق التى تتبعها، والإنجازات الجيدة التى حققتها، والشرور التى أبعدتها، وكيف تحل النزاعات الصناعية. كلا... فإذا كنت تسعى لفعل ذلك، لن يكون لدى أى واحد فهم واضح جداً لما تقوله. بل سيكون الأمر مختلطاً وغامضاً واستعراضياً.

أليس من الحكمة أن تتناول موضوعاً واحداً عن النقابات العمالية، فتغطيه بشكل ملائم وتزوده بالأمثلة...؟ إن ذلك يفيد، وهذا النوع من الخطب يخلّف انطباعاً واحداً. وهو أيضاً. واضح يسهل الاستماع إليه وتذكره، لكن إذا غطيت عدة جوانب من موضوعك، من الأفضل أن تكون موجزاً في النهاية.






الفصل الحادى عشر
كيف
تثير اهتمام جمهورك...؟



الفصل الحادى عشر

كيف تثير اهتمام جمهورك...؟

هذه الصفحة التى تقرأها الآن، وقطعة الورق التى تحدق فيها ـ هى عادية جداً، أليس كذلك. . .؟ لقد رأيت آلاف لا تُحصى مثلها. حتى أنها تبدو الآن مملة وتافهة. لكن إذا أخبرتك حقيقة غريبة عنها، فمن المؤكد سيثار إهتمامك. لنرى ذلك. . . تبدو هذه الصفحة كالمادة الجامدة. لكنها فى الواقع تشبه خيوط العنكبوت. فالعالم يدرك أنها تتألف من ذرات. وكم هو حجم الذرة؟. . . لقد تعلمنا أن هناك الكثير من الذرات فى نقطة المياه مثلما هناك نقاط ماء في البحر المتوسط، وأن عدد تلك الذرات يوازى عدد الأعشاب النامية فى العالم. ومم تتألف الذرات التى تكوّن هذه الصفحة؟. . . من أشياء أصغر من الذرات، تدعى الإلكترونات والبروتونات. تلك الإلكترونات والبروتونات، تدور حول بروتون مركزى بعيد بعد القمر عن الأرض. وهى تتأرجح فى مدارها، بسرعة توازى عشرة آلاف ميل فى الثانية. . . .وهكذا. . . فإن الإلكترونات التى تؤلف هذه الورقة التى تمسكها، تحركت منذ بدأت فى قراءة أول جملة، مسافة تمتد بين نيويورك وطوكيو. . . .

ومنذ دقيقتين فقط، كنت تفكر أنها ساكنة ومملة، لكنها فى الواقع إحدى الغوامض الإلهية. وهى إعصاراً متنوعاً من الطاعة.

إذا أصبحت مهتماً بها الآن، فالسبب هو أنك تعلمت حقيقة جديدة

وغريبة عنها. وهناك يكمن أحد الأسرار التى تثير الناس، ألا وهى الحقيقة التى يجب أن يفيد منها الإنسان فى حياته اليومية. فالقديم لم يعد يجذبنا، نحن نريد أن نُخبر بشيء جديد عن القديم. لا تستطيع مثلاً أن تثير مزارع من ايللينوا بوصف كاتدرائية بورغز أو الموناليزا. فهى جديدة جداً بالنسبة له، ولا ترتبط باهتماماته القديمة، لكنك تستطيع إثارة اهتمامه بالقول: إن المزارعين فى هولندا يفلحون الأرض إلى مستوى أدنى من مستوى البحر، ويحفرون حفراً تمثل أسيجة ويبنون الجسور لتكون كالبوابات. إن مزارع إيللينوا سيستمع فاتحاً فاهه عندما تخبره أن المزارعين الدانماركيين يحتفظون بأبقارهم تحت السقف الذى يأوى عائلاتهم طيلة فصل الشتاء، وأن تلك الأبقار، فى بعض الأحيان، تنظر عبر الستارات لتزيل الثلج عن النوافذ، إنه يعرف الأبقار والأسيجة ـ وتمنحه معلومات جديدة عن أشياء قديمة. وهكذا سيندهش ويندهش إزاء هذه الحقائق، وسيسرد هذه القصة أمام أصدقائه.

هنا خطاب آخر. وفيما أنت تقرأه، لاحظ إن كان يثيرك.

إن كان يثير اهتمامك، هل تدرى لماذا....؟.

● **كيف يؤثر بك حمض الكبريتيك...**

معظم السوائل تُقاس عادة بواسطة البينت أو الكورت (ربع غالون)، الغالون أو البرميل. ونحن عادة نتحدث عن كورت نبيذ أو غالونات من الحليب وبراميل من الدبس. وعندما يتم اكتشاف مصدر جديد للنفط، تتحدث عن مردوده بعدد البراميل التى تنتج فى اليوم. هناك سائل واحد يُصنّع ويُستهلك بمثل هذه الكمية الضخمة والتى تقاس بالطن. ذلك السائل هو حمض الكبريتيك.

إنَّ شأنه يتدخل فى حياتك اليومية بعدة طرق. فلولا حمض الكبريتيك، لتوقفت سيارتك. وسيتوجب عليك العودة إلى فرس المزرعة، وإلى البوجيه، (العربة الخفيفة التى يجرها حصان واحد). إنه يستخدم فى تنقية البنزين وزيت المحرك المصابيح الكهربائية، التى تنير مكتبك والتى تشع على مائدة العشاء، والتى تنير لك طريقك إلى السرير، لن تكون ممكنة من دونه.

حين تنهض فى الصباح وتدير المياه للاستحمام، تستخدم صنبوراً مكسواً بالنيكل الذى يحتاج إلى حمض الكبريتيك فى صنعه. كما أنه ضرورى لإنجاز مغطسك المصقول. قطعة الصابون التى تستخدمها، لابد أن الزيوت والشحوم التى صُنعت منها قد عولجت بذلك الحمض. ومنشفتك كانت رفيقته قبل أن تصبح رفيقتك. شعيرات فرشاتك احتاجت إليه. مشطك السليوليدى لا يُنتج من دونه. ومن دون شك، فإن شفرتك تحمضت به قبل أن تصبح صلبة.

ترتدى ملابسك الداخلية؛ وتزرر عباءتك الخارجية. إن الصبَّاغ، وصانع الأصباغ استخدمه. ولابد أن صانع الأزرار وجده ضرورياً لإنجازها، والدباغ استخدم حمض الكبريتيك فى صناعة حذاءك، كما أنه يفيدنا ثانية عندما نرغب فى تلميعه.

تأتى لتناول الفطور. إن الفنجان والمقلاة وغيرها من الأوعية البيضاء، لن تكون كذلك من دونه. فهو يستخدم فى التلميع والألوان الزاهية. كما أن ملعقتك وشوكتك وسكينك تعرضت لحمام فى حمض الكبريتك، إذا كانت مطلية بالفضة.

إن القمح الذى منه صنع خبزك، لابد أنه نما من جراء استخدام سماد

فوسفاتى، يرتكز فى تصنيعه على هذا الحمض.

إلى غير ذلك فى يومك بأكمله، فإن عمله يؤثر بكل ما لديك. اذهب حيثما تشاء، فأنت لن تستطيع أن تتجنب تأثيره. إننا لا نستطيع أن نذهب إلى الحرب من دونه، ولا أن نعيش بسلام من دونه. وهكذا قلما يبدو معقولاً، أن هذا الحمض الضرورى للإنسان، لا يعرفه الإنسان العادى..

● **أكثر ثلاثة أشياء إثارة فى العالم.**

ما هى تلك الأشياء؟ ...إنها الجنس، الملكية، والدين، بواسطة الأولى: نجدد الحياة، وبواسطة الثانية: نحافظ عليها، وبواسطة الثالثة: نأمل فى استمرارها.

إن الجنس الذى نمارسه وملكيتنا وديننا هم الذين يثيرون اهتمامنا. واهتمامنا ينبع من ذواتنا.

نحن لا نهتم بخطاب يدور حول (كيف تسجل الوصايا فى البيرو)، لكننا نهتم بخطاب عنوانه: (كيف نسجل وصايانا). لا نهتم بالدين السائد فى الهند - إلا من خلال فضولنا؛ لكننا نهتم بدين يضمن لنا سعادة أبدية فى العالم الآخر.

عندما سُئل اللورد نورثكليف عما يهم الناس، أجاب بكلمة واحدة: أنفسهم. لابد أن نورثكليف يدرك ذلك؛ لأنه كان مالك أغنى صحيفة فى بريطانيا العظمى.

هل تود أن تعرف أى نوع من الناس أنت...؟ إننا نعالج الآن موضوعاً مثيراً. فنحن نتحدث عنك، إننا نمسك بمرآة تظهر نفسك الحقيقية، فتراها كما هى تماماً. راقب أحلام اليقظة لديك. ما الذى نعنيه من خلال عبارة أحلام اليقظة؟... لندع البروفسور جايمس هارفى روبنسون يجيب على

ذلك. هنا مقطع من كتاب (العقل فى طور الصنع) :

« نحن جميعاً نبدو أننا نفكر طيلة الوقت أثناء ساعات اليقظة، ومعظمنا يدرك أننا نبقى نفكر أثناء نومنا، وبشكل يختلف عن يقظتنا. وعندما لا تقاطعنا مسألة عملية، ننشغل بأحلام اليقظة. فهذا أفضل أنواع التفكير التلقائى. إذ نسمح لأفكارنا أن تتخذ مجراها الذى تحدده آمالنا ومخاوفنا ورغباتنا التلقائية، وتحقيقها أو كبتها. فليس هناك أى شيء أحب إلينا من أنفسنا. والفكر الذى لا ينشغل ويوجّه، سيدور حول الأنا، إنه لأمر مسل أن نراقب ميولنا وميول الآخرين. ونحن نسعى بدأب إلى تخطى هذه الحقيقة، لكن إذا ما تجرأنا وفكرنا بها، فإنها ستلهبنا كشمس الظهيرة.

تشكل أحلام اليقظة الدلالة الرئيسية لشخصيتنا. وهى انعكاس لطبيعتنا التى تعدلها تجاربنا الخفية أو المنسية... وأحلام اليقظة تؤثر من دون شك بميولنا إلى تضخيم ذواتنا، وتبرير أنفسنا اللتان يتركز العمل عليهما.

لذلك تذكر أن الناس الذين تتحدث إليهم يقضون معظم وقتهم، عندما لا ينشغلون بعمل المنزل أو بالأعمال المهنية، بالتفكير بأنفسهم وتبرير وتمجيد ذواتهم. تذكر أن الإنسان العادى يهتم أكثر بالطباخ الغائب أكثر من اهتمامه بدفع ديون إيطاليا للولايات المتحدة. ويهتم بشفرة الحلاقة أكثر مما يهتم بثورة تقع فى أميركا الجنوبية. وألم أسنان المرأة يحزنها أكثر مما يحزنهما زلزال يقع فى آسيا، يذهب ضحيته نصف مليون إنسان. وتفضل الاستماع إلى شيء لطيف تذكره عنها على أن تحدثها عن أعظم الرجال فى التاريخ.

● كيف تكون محدّثاً جيداً.

إن سبب إخفاق الكثيرين فى أن يصبحوا محدثين جيدين، هو حديثهم

عن الأشياء التى تثير اهتمامهم فقط. وربما يكون هذا مملاً للآخرين. اعكس الآية. استدرج الشخص الآخر للتحدث عن اهتماماته وعمله وأهدافه فى لعبة الغولف وعن نجاحه ـ أو، إذا كانت أماً، عن أطفالها. افعل ذلك واستمع بإصغاء؛ فتمنحها السرور، وستُعتبر محدِّثاً لبقاً ـ مع أنك لم تتحدث إلاّ قليلاً.

ألقى السيد هارولد دويت من فيلادلفيا خطاباً حقق نجاحاً باهراً، خلال مأدبة عشاء، اختتمت فصلاً من فصول تعليم فن الخطابة، فتحدث عن كل رجل بمفرده، وأخبرهم كيف كانوا يخطبون فى بداية الفصل، وكيف تطوروا، وأعاد قراءة الخطب التى ألقاها مختلف الأعضاء، والمواضيع التى ناقشوها، فسخر من بعضهم، وبالغ فى وصف أخطائهم، فأثار ضحك الجميع، وأدخل السرور إلى قلوبهم. فلا يمكن أن يفشل من خلال أسلوبه هذا. وليس هناك أى موضوع يمكن أن يثير اهتمام تلك المجموعة أكثر من ذلك الموضوع. فقد كان يعرف السيد دويت كيف يعالج الطبيعة البشرية.

● نوع المواضيع التى تجذب الإنتباه

ربما تسئم الناس إذا ما تحدثت عن الأشياء والأفكار، لكن قلما تفشل فى جذب انتباههم عندما تتحدث عن الناس. غداً تجرى ملايين المحادثات وراء أسيجة الحدائق فى أميركا، وفوق موائد الشاى والعشاء ـ فما هى الأشياء التى تتمحور المحادثات حولها...؟... الشخصيات... هو قال ذلك، السيدة فلانة فعلت هذا، رأيتها تفعل هذا وذاك.

لقد خاطبت تجمعات كثيرة لطلبة المدارس فى الولايات المتحدة وكندا؛ وأدركت من خلال التجربة، أنه من أجل جذب اهتمامهم، يجب أن أسرد لهم قصصاً عن الناس. وحالما أصبح عاماً وأعالج الأفكار المجردة، يقلق جونى

ويبدأ بالتململ، يتجهم تومى فى وجه صديقه، ويلقى بيل بشيء عبر الممر.

طلبت مرة من مجموعة رجال أعمال أميركيين فى باريس أن يتحدثوا عن (كيف تنجح...؟). معظمهم تحدث عن الفضائل، وامتدحوها، حتى أدخلوا السأم فى قلوب المستمعين.

أوقفت تلك الأحاديث، وقلت: «نحن لا نريد أن نتعلم. وما من أحد يستمتع بذلك. تذكر أنك يجب أن تكون مسلياً، وإلا لن يكترث أحد بما تقوله. تذكر أيضاً أن أكثر الأشياء إثارة للاهتمام فى العالم، هو الحديث عن الناس. فأخبرنا قصصاً عن شخصين تعرفهما. أخبرنا لِمَ نجح أحدهما وفشل الآخر...؟... فنحن سنكون فى غاية السرور للاستماع إلى ذلك. تذكر هذا الشيء واستفد منه. لأنه أسهل بكثير من إلقاء المواعظ المجردة التافهة.

● **كن موضوعياً.**

كان لدى المؤلف، فى معهد فن الخطابة، دكتوراً فى الفلسفة وشخصاً فظاً، لكن فعّالاً. أمضى شبابه، منذ ثلاثين سنة، فى البحرية البريطانية. كان المثقف المهذب أستاذاً جامعياً، ورفيقه مالكاً لمؤسسة تصنع القاطرات. وما يثير الدهشة، أن خطب صانع القاطرات، خلال الدورة، كانت تلقى استحساناً وشعبية أكثر بكثير من خطب الأستاذ الجامعى. لماذا كان الأستاذ يتحدث بلغة منمقة سليمة، وبمنطق ووضوح...؟ لكن خطبه يعوزها عنصراً أساسياً، وهو الأحداث الواقعية. فكانت غامضة وعامة جداً. من ناحية أخرى، كان صانع القاطرات يتجه إلى العمل فى الحال. فكان محدداً وواقعياً. هذه الصفة، بالإضافة إلى قوته وعباراته التلقائية الجديدة، جعلت أحاديثه مسلية للغاية.

لم أذكر هذا المثال على أنه نموذج تطبيقى للرجال الجامعيين وصانعى القاطرات، بل لأنه يمثل قوة جذب الاهتمام التى تنشأ لدى الإنسان ـ بعيداً عن تعليمه الرسمى ـ بحيث يكتسب عادة جيدة هى عادة التعبير بواقعية وتحديد أثناء الخطاب.

إن هذا المبدأ مهم جداً، حتى إننا سنستخدم عدة أمثلة من أجل تثبيته فى ذهنك، ونأمل أن لا تنساه وأن تهمله أبداً.

من المثير جداً أن تذكر أن مارن لوثر كان عنيداً عندما كان صبياً. ومن الأفضل القول أنه اعترف بأن أساتذته كانوا يجلدونه خمسة عشر مرة قبل الظهر.

إن كلمة (عنيد) لديها قيمة ضئيلة لجذب الاهتمام، لكن أليس من السهل الاستماع إلى عدد الجلدات...؟.

تعالج الطريقة القديمة فى كتابة السيرة الذاتية الكثير من الأفكار العامة، التى دعاها أرسطو (ملاذ العقول الضعيفة). بينما الطريقة الجديدة تعالج الحقائق الملموسة التى تعبر عن ذاتها. قال كاتب السيرة القديم: إن جون دو ولد فى عائلة (فقيرة لكن شريفة). بينما تقول الطريقة الحديثة أن والد جون دو لم يكن ليستطيع شراء حذاء. وهكذا عندما ينهمر الثلج، يتوجب عليه ربط كيس خيش حول حذائه البيتى لتبقى قدماه جافتين دافئتين. لكن برغم فقره، لم يضف الماء إلى الحليب، أو يبيع حصاناً مصاباً بالربو، ويتظاهر بأنه يتمتع بصحة جيدة.

إن هذا يظهر أن والديه كانا (فقيرين لكن شريفين)، أليس كذلك...؟ أليست هذه الطريقة أكثر إثارة من طريقة القول (فقير لكن شريف)...؟.

إذا كانت هذه الطريقة تفيد كتاب السير الحديثين، فإنها تفيد الخطباء

الحديثين أيضاً.

لنأخذ مثالاً آخراً. لنفترض أنك ترغب فى القول بأن القوة الكامنة التى تُهدر فى نياغارا يومياً هى مذهلة، لنفترض أنك قلت ذلك فقط، ثم أضفت: أنها إذا ما أستخدمت، وخُصصت الأرباح لشراء ضروريات الحياة؛ فإن الجماهير تتمكن من الحصول على الكساء والغذاء. فهل ذلك يجعل طريقتك فى الأداء مثيرة ومسلية...؟ كلا. أليست هذه القطعة المأخوذة من (نشرة العلوم اليومية)، وبقلم أدوين س. سلوسون، هى أفضل بكثير...؟.

«قيل أن هناك بضعة ملايين من السكان يعانون من الفقر وسوء التغذية فى هذا البلد، ومع ذلك، يُهدر فى نياغارا حوالى ٢٥٠,٠٠٠ رغيفاً من الخبز فى الساعة. ونستطيع أن نرى فى مخيلتنا ٦٠٠,٠٠٠ بيضة طازجة، تسقط فوق المنحدرات فى كل ساعة، وتؤلف عجة عملاقة فى الدوامة. وإذا ما حيك القماش الخام على نول عرضه ٤٠٠٠ قدماً كنهر نياغارا، فإنه سيمثل القضاء على العرى. وإن وضعت مكتبة كارنغى تحت الينبوع؛ فإنها ستمتلئ بالكتب الجيدة خلال ساعة أو اثنتين. أو يمكننا أن نتخيل مخزن بضائع يتدفق من بحيرة إيزى فى كل يوم، هادراً مختلف محتوياته على الصخور. إن هذا سيكون مشهداً رائعاً ومثيراً للجمهور، كما أنه ليس من الصعب الحصول عليه. ومع ذلك، ربما يعترض البعض على أن هذا تطرف، وأن ما من أحد يعارض استخدام طاقة المساقط المائية».

● **بناء الكلمات الموحية.**

فى عملية لفت الاهتمام، يوجد عنصر مساعد ووسيلة واحدة، هى فى غاية الأهمية ومع ذلك يتجاهلها الكثيرون. ولا يبدو أن الخطيب العادى يعى

وجـودها، ولـم يفكر بهـا على الإطلاق. وأشيـر هنا إلى عـمليـة اسـتخـدام الكلمات التى ترسم الصور.

فالخطيب الذى يسهل الاستماع إليه هو الذى يرسم صوراً تتدفق أمام عينيك، والخطيب الذى يستخدم رموزاً غامضة وعامة تخلو من الألوان؛ يجعل المستمعين يشعرون بالنعاس.

إن الصور هى حرة كالهواء الذى تتنشقه. وزعها خلال خطاباتك ومحادثاتك، فتكون أكثر تسلية ونفوذاً.

مثال على ذلك، لنأخذ القطعة التى تناولناها منذ قليل، والتى تدور حول نياغارا. انظر إلى الكلمات المصورة، فهى تقفز وتفِّر فى كل جملة، مثلما تفعل الأرانب فى أستراليا: (٢٥٠,٠٠٠ رغيفاً من الخبز، ٦٠٠,٠٠٠ بيضة، تتساقط فى المنحدر، عجة عملاقة فى الدوامة، القماش الخام ينصب من أنوال الينبوع، بعرض ٤٠٠٠ قدماً، مكتبة كارنغى الموضوعة فى أسفل الينبوع، كتب، مخزن كبير يتدفق ويتحطم على الصخور فى الأسفل، المياه المتساقطة».

من الصعب تجاهل مثل هذا الخطاب أو المقالة، مثلما يصعب كبت أدنى انتباه إلى مشاهد فيلم عظيم.

فى مقالته الصغيرة الشهيرة حول (فلسفة الإبداع)، أشار هربرت سبنسر منذ زمن بعيد إلى أهمية التعابير التى توحى بصور زاهية، وهو يقول:

«نحن لا نفكر بالأشياء العامة، بل بالأشياء المحددة... ويجب أن نتجنب جملاً كتلك: «إذا كانت أخلاق وأساليب وعادات وترفيهات شعب قاسية بربرية، لابد أن يكون النظام القضائى هناك صارماً». بل يجب أن نكتب عوضاً عنها: سيحاكم من يهوى المعارك والخلافات، وصراع المجالدين،

بالشنق أو الحرق أو بواسطة المخلعة، أداة التعذيب القديمة التى يُمط عليها الجسم».

تتدفق العبارات الموحية عبر صفحات الإنجيل، وصفحات شكسبير كالنحل المندفع إلى عصارة تفاح. يقول كاتب محلى مثلاً: إن شيئاً ما وافر وكأنه يحاول أن يحسن ما هو متكامل. لكن كيف عبر شكسبير عن الفكرة هذه؟... عبّر عنها بصورة ذهنية خالدة: «يطلى الذهب الخالص، يلوِّن زنبق الماء، يرش العطر على البنفسج».

هل توقفت مرة ولاحظت أن الأقوال المأثورة المتناقلة من جيل لآخر هى أقوال صورية موحية...؟ «عصفور فى اليد خير من عشرة على الشجرة»، «بإمكانك أن تقود الحصان إلى الماء، لكن لا يمكنك أن تدفعه إلى الشرب». كما ستجد عنصر التصوير ذاته فى جميع التشبيهات القديمة، والتى أصبحت مهترئة من جراء كثرة استخدامها: «محتال كالثعلب»، «صلب كالصخرة».

تحدث لنكولن بأسلوب إيحائى دائماً. وعندما ينزعج من التقارير الرسمية الطويلة والمعقدة التى ترده فى البيت الأبيض؛ كان يعارضها، ليس بأسلوب جاف، بل من خلال عبارة صورية يستحيل نسيانها. وقال مرة: «عندما أرسل رجلاً لشراء حصان، لا أريد أن أعلم عدد شعرات ذيله، بل أرغب فقط فى معرفة مزاياه».

● **أهمية الأضواء فى جذب الاهتمام.**

استمع إلى التهجم الذى وجهه ماكولى إلى تشارلز الأول. لاحظ أن ماكولى لا يستخدم الصور فقط، بل يستخدم أيضاً جملاً متوازية. فالأضداد الحازمة تستحوذ على اهتمامنا، وهى حجر الزاوية فى بناء هذا المقطع:

«نحن نتهمه بخرق وَعْدَهُ الملكى، فى حين علمنا أنه حافظ على وعد الزواج. ونتهمه بتسليم شعبه إلى عقوبات أشرس وأكثر المطارنة ظلماً وتصلباً، وكان دفاعه رفع طفله إلى ركبتيه وتقبيله... نحن نشجبه؛ لأنه انتهك بنود (عريضة الحقوق) بعد أن وعد باحترامها، لاعتبارات حسنة قيّمة.

وقد علمنا أنه اعتاد الاستماع إلى الصلاة عند الساعة السادسة صباحاً. من أجل تلك الاعتبارت، إضافة إلى زيّه الفانداكى، ووجهه الوسيم ولحيته المشذبة، يعود سر شعبيته لدى الجيل الحالى».

● **الإثارة معدية.**

تحدثنا كثيراً عن أنواع المواد التى تثير الجمهور. لكن يستطيع الإنسان أن يتتبع آلياً جميع المقترحات المقدمة هنا، وأن يتحدث طبقاً لـ كوكر، ويكون، مع ذلك، جافاً مسئماً.

إن إثارة اهتمام الناس، هو أمر دقيق، ومسألة تتعلق بالروح والشعور. وهى ليست كإدارة محرك بخارى، ولا يمكن إعطاء قواعد محددة لها.

تذكر أن الإثارة هى معدية. ومن المؤكد أن يلتقطها المستمعون منك. منذ مدة قصيرة، نهض سيد فى معهدى فى بالتيمور، وحذر الجمهور من أن استمرار الطرق الحالية فى صيد السمك الصخرى فى خليج تشيسابيك، ستجعل تلك الفصائل تنقرض خلال سنوات قليلة جداً. لقد كان يحس بموضوعه. فهو موضوع مهم، وهو صادق بشأنه.

إن كل ما يقوله وكيف يقوله، يبدى ذلك. وعندما نهض للحديث، لم أكن أعلم بوجود السمك الصخرى فى خليج تشيسابيك. وتخيلت أن معظم الجمهور يشاركنى معرفتى الضئيلة واهتمامى الضئيل فى ذلك. لكن

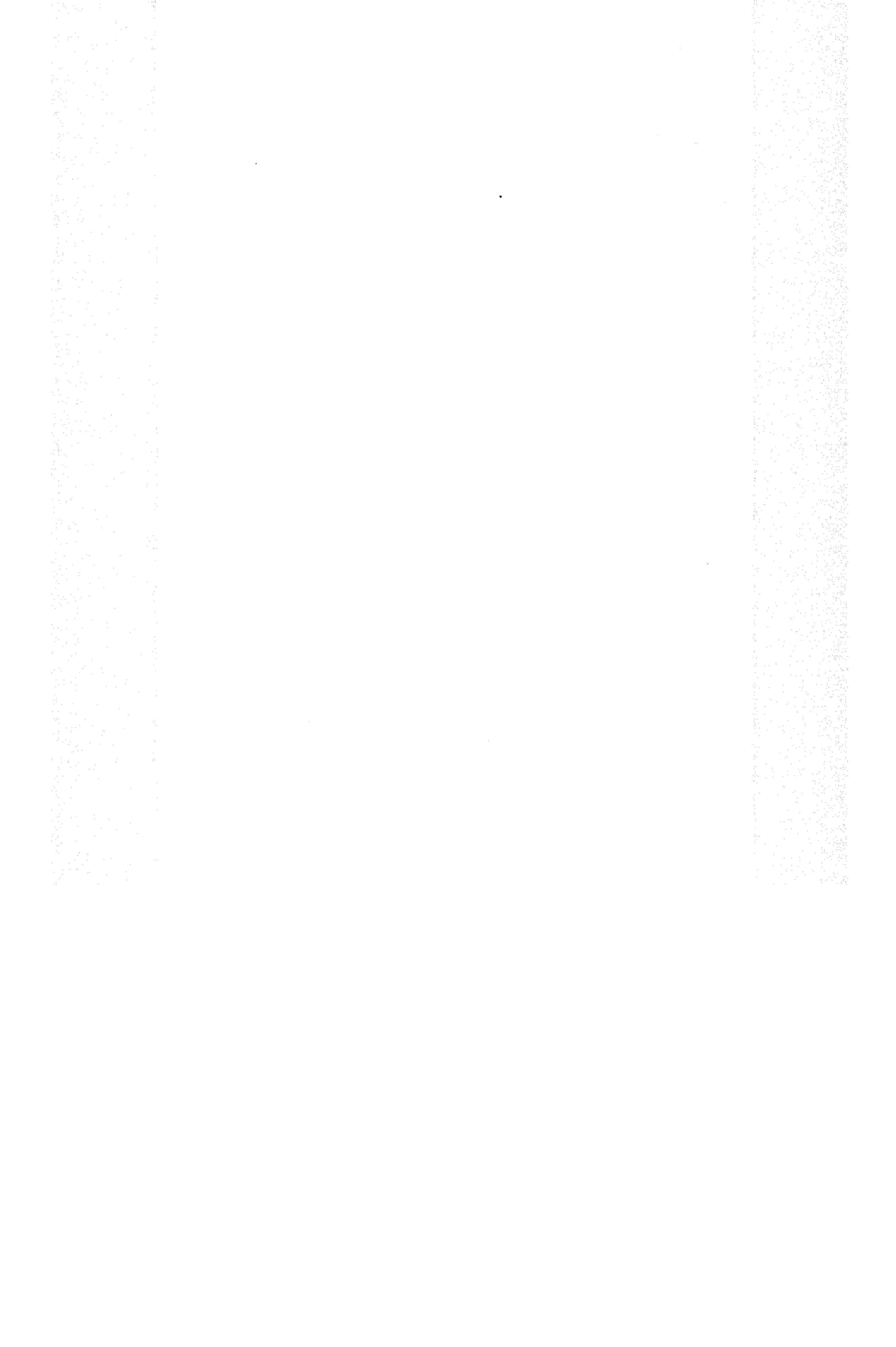
قبل أن ينتهى الخطيب، التقطنا جميعاً شيئاً من اهتماماته. وربما رغبنا فى توقيع عريضة نقدمها إلى المجلس التشريعى، من أجل حماية السمك الصخرى قانونياً.

سألت مرة ريتشارد وشبرن تشايلد، عندما كان سفيراً فى إيطاليا، عن سر نجاحه ككاتب مثير. فأجاب: «أشعر بالإثارة من خلال الحياة التى لا يمكننى تهدئتها وإقرارها. وما علىَّ سوى أن أخبر الناس عنها». فما من أحد يستطيع أن يتجنب تأثير خطيب أو كاتب كهذا.

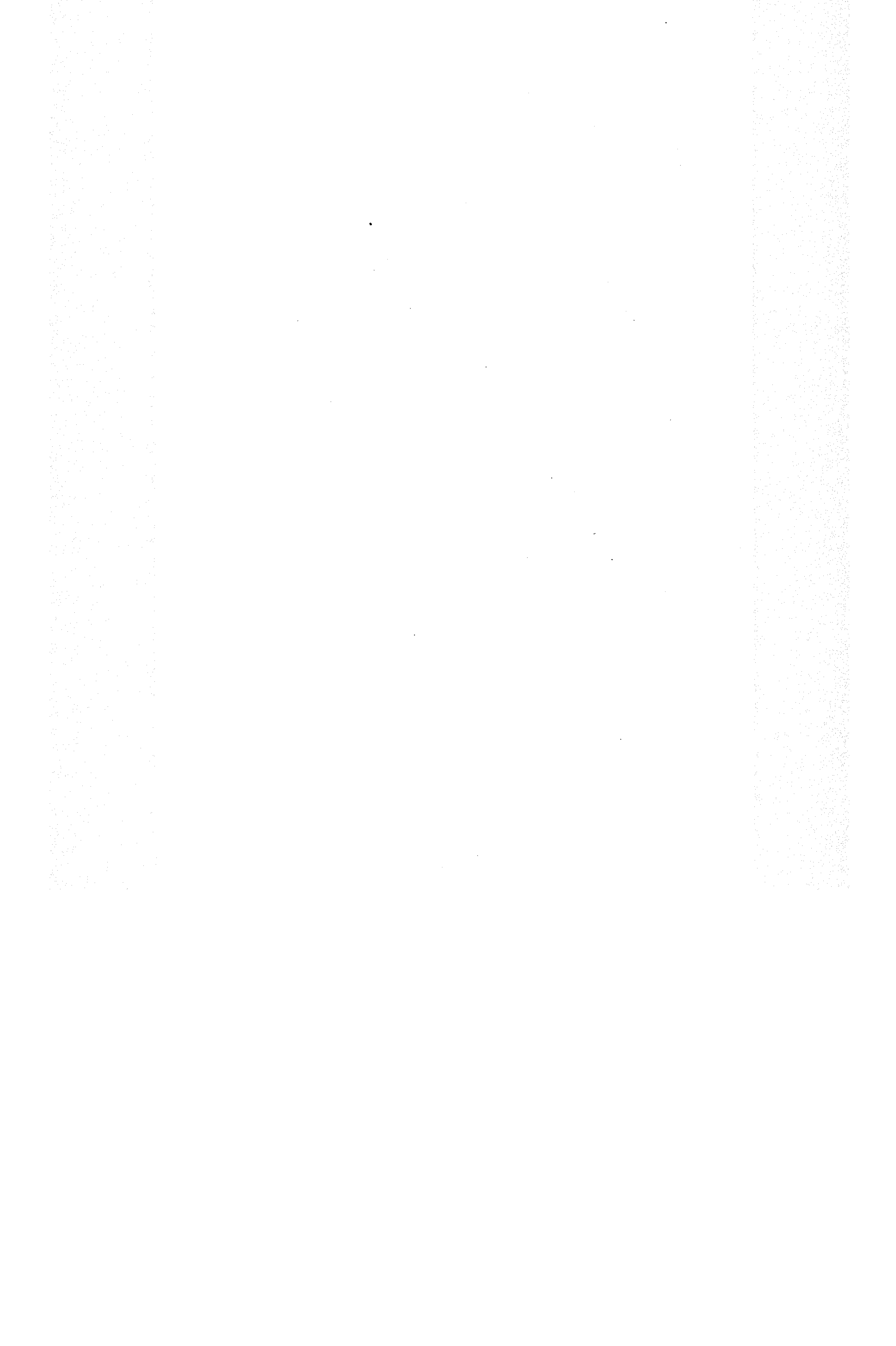
استمعت مرة إلى خطيب فى لندن. وبعد أن أنتهى، قال السيد إ.ف. بنسون، الروائى الإنكليزى الشهير، إنه استمتع بالجزء الأخير من الخطاب أكثر من الجزء الأول. وعندما سألته عن السبب، أجاب: «إن الخطيب نفسه بدا مهتماً جداً بالجزء الأخير، وأنا أعتمد على الخطيب فى منح الحماس والإثارة».

كل إنسان يفعل ذلك. تذكر هذا دائماً.






الفصل الثانى عشر
كيف
تحسن أسلوبك...؟



الفصل الثانى عشر

كيف تحسن أسلوبك...؟

كـان رجل إنكليـزى عـاطل عن العـمل تعـوزه الموارد المادية، يسـيـر فى شوارع فيلادليفيا؛ بحثا عن وظيفة.

دخل مكتب السـيـد بول جـيبـونز، رجل الأعـمـال الشـهـيـر فى المدينـة، وطلب أن يجرى مقابلة معه نظر السيد جيبونز إلى الغريب فى ارتياب. إذ أن مظهره الخارجي يبدو ضده. فثيابه رثة بالية، وكتبت على محياه علامات البؤس المادى. وبشيء من الفضول والشفقة، وافق السيد جيونز على إجراء المقابلة. فقرر أول الأمر أن يستمع للحظة فقط، لكن اللحظات أصبحت دقائق والدقائق ساعة، وما زالت المقابلة مستمرة حتى انتهت باتصال السيد جيبونز بالسيد رولاند تايلور، أحد أكبر المتمولين فى المدينة، الذى دعا هذا الغريب لتناول العشاء معه، ومنحه مركزاً مرموقاً فى شركته. كيف استطاع هذا الرجل الذى تبدو عليه مظاهر الفشل، أن يحقق هذا الإنجاز العظيم فى وقت قصير...؟.

إن السر يمكن تلخيصه بعبارة واحدة: إجادة اللغة الإنكليزية. لقد كان فى الواقع خريج أوكسفورد، قَدِمَ إلى هذا البلد بمهمة عمل، انتهت بكارثة، تركته مجرداً من المال والأصدقاء. لكنه تكلم بلغته الأصلية بدقة وسحر، حتى أن المستمعين نسوا أمر حذائه البالى، ومعطفه الرث، وذقنه غير الحليق. فكان أُسلوبه جواز السفر، الذى أدخله إلى أفضل دوائر العمل.

قصة الرجل هذا غريبة بعض الشيء. غير أنها تعكس حقيقة أساسية وهى أننا نقاس كل يوم خلال حديثنا. وكلماتنا تعكس تفكيرنا الدقيق، وتخبر المستمع البصير عن معارفنا، وهى إشارات واضحة عن ثقافتنا وعلومنا.

لدينا أربعة روابط مع العالم. ونحن نصنّف ونقيّم طبقاً لأربعة أشياء: بما نفعله، وكيف نبدو، وبما نقوله، وكيف نقوله. ومع ذلك، يبقى الكثيرون يتخبطون فى الحياة من دون أن يبذلوا أى جهد فى سبيل إغناء تعابيرهم، بعد الخروج من المدرسة، حتى يجيدون معانيهم ويتحدثون بدقة ووضوح. وغالباً ما يستخدمون عبارات عامية مستهلكة فى المكتب والشارع. فلا عجب أن يعوز خطابهم الوضوح والتفرد. ولا عجب أنهم ينتهكون غالباً قواعد اللفظ المقبولة، ويخرقون قواعد اللغة الإنكليزية نفسها. لقد استمعت إلى خريجى جامعات يتكلمون ويخطئون لغوياً. فإن كان أولئك الجامعيون يقترفون مثل هذه الأخطاء، فما الذى نتوقعه من الذين حُرموا التعليم بسبب الحاجة المادية وضغوطها...؟.

منذ سنوات، وقفت بعد ظهر أحد الأيام، أحلم فى مدّرج روما القديم تقدم منى رجل غريب، كان معمراً إنكليزياً. قدّم نفسه، وبدأ يتحدث عن تجاربه فى تلك المدينة الخالدة. ولم تمض ثلاث دقائق حتى بدأ يخطئ أخطاءً لغوية مدهشة. وفى ذلك الصباح، عندما نهض من فراشه، لّمع حذائه وارتدى ثياباً أنيقة ليحوز على احترام الآخرين. لكنه لم يحاول قط أن يصقل تعابيره، ويتحدث بأسلوب جيد.

وهو ربما يخجل مثلاً إذا لم يرفع قبعته لتحية سيدة، لكنه لم يخجل أبداً ـ كلا، حتى أنه لم يدرك ـ من انتهاك قواعد اللغة، وإزعاج آذان المستمعين. لقد بدا واضحاً من خلال كلماته، ومن استخدامه المحزن للغة الإنكليزية، أنه

لم يكن من أهل العلم.

أعلن الدكتور تشارلز و. إليوت، بعدما كان رئيساً لجامعة هارفرد طيلة ثلث قرن، أنَّ هناك مطلب ذهنى ضرورى، هو جزء من تعليم السيدة أو السيد، ألا وهو الاستخدام الدقيق والصحيح للغة الأصلية. إن هذا إعلان مهم للغاية، فاعمل به.

ربما تتساءل كيف نصبح معتادين على الكلمات ومنحها بأسلوب جميل وصحيح...؟ لحسن الحظ، ليس هناك غموض أو شعوذة بشأن الوسائل التى يجب استخدامها. هذه الوسائل سر مفتوح. فقد استخدمها لنكولن بنجاح مذهل. ولم يستطع أى أميركى أن يحيك الكلمات بمثل براعته، أو يؤلف موسيقى مماثلة للتى ألفها فى نثره. فهل كان لنكولن، الذى كان والده نجاراً بسيطاً أمياً، والذى لم تكن والدته من ذوات الميزات الخارقة، موهوباً منحته الطبيعة هبة تأليف الكلمات...؟ ليس هناك أى دليل يدعم هذا الافتراض.

عندما انتخب فى الكونغرس، وصف لنكلون تعليمه فى السجلات الرسمية فى واشنطن، بصفة واحدة بأنه: (ناقص) فقد ذهب إلى المدرسة أقل من اثنى عشر شهراً فى حياته. ومن كان أساتذته...؟ جميعهم أساتذة متجولون، يطوفون من ولاية لأخرى، ساعين وراء معيشتهم، حيث يستطيعون أن يجدوا قلة من المثقفين الراغبين فى استبدال اللحوم والذرة والقمح بالتعليم. وقد حصل لنكولن على مساعدة ضئيلة منهم، كما استوحى القليل منهم ومن محيطه اليومى.

إن المزارعين والتجار والمحامين والقضاة الذين اختلط بهم فى المحكمة القضائية الثامنة فى إيللنوا، لم يمتلكوا الكلمات السحرية. لكن لنكولن لم

يكن كذلك ـ وهذه حقيقة مهمة يجب تذكرها ـ إذ أن لنكولن لم ينفق وقته مع الذين بمستواه الفكرى، أو مع الذين هم أدنى منه. بل اختار رفاقه من نخبة المفكرين والمغنين والشعراء فى كل العصور. فكان باستطاعته أن يردد صفحات كاملة من برنز وبايرون وبراوننغ. كما كتب محاضرة عن برنز. وكانت لديه نسخة عن أعمال بايرون فى مكتبه، وأخرى فى منزله. وحتى عندما كان فى البيت الأبيض، وكانت أعباء الحرب الأهلية المأساوية تثقل كاهله وتخلف خطوطاً عميقة فى وجهه كان دائماً يجد وقتاً لتناول نسخة من أشعار هوادرا وقراءتها فى السرير.

فى بعض الأوقات كان ينهض فى منتصف الليل، ويفتح الكتاب لقراءة القصائد الساحرة والمؤثرة. كما ينهض بعباءة نومه ويتسلل عبر الغرف إلى أن يجد سكرتيره ويقرأ قصيدة إثر القصيدة. فى البيت الأبيض، كان يجد الوقت ليردد مقاطع طويلة من شكسبير، وينتقد إلقاء الممثل لها، ويعطى تفسيره الخاص حول ذلك. فكتب إلى الممثل هاكيت يقول: «قرأت بعض مسرحيات شكسبير، وربما قرأتها كأى قارئ غير إختصاصى. قرأت مسرحية الملك لير، ريتشارد الثالث، هنرى الثامن، هاملت، ومكبث. أعتقد أن ما من مسرحية توازى مسرحية مكبث. إنها رائعة!».

كان لنكولن يعشق الشعر. وهو لم يحفظه ويردده سراً وجهراً فحسب، بل كان يكتبه أيضاً. وقد قرأ بعض أشعاره الطويلة خلال حفلة زفاف شقيقته. وفى منتصف حياته، ملأ دفتر ملاحظات بكتاباته الإنشائية. لكنه يخجل من تلك المؤلفات، حتى أنه لم يدع أقرب أصدقائه يطلع عليها.

يكتب روبنسون فى كتابه: (لنكولن كرجل أدب): «هذا الرجل الذى علّم نفسه بنفسه، كسى ذهنه بمواد الثقافة الرائعة. لم يذهب كثيراً إلى المدرسة،

بل يعلّم نفسه بطريقة متقطعة. وطريقته هى دأبه على التعليم والتدريب».

هذا الفتى الأخرق الذى اعتاد أن يجنى الذرة، ويذبح الخنازير مقابل ٣١ سنتاً فى اليوم فى مزارع بيجون كريك أنديانا، ألقى فى غيتيسبرغ إحدى أروع الخطب التى ألقاها كائن بشرى.

وقد قال تشارلز سومنر بعد فترة قصيرة من وفاته: إن خطاب لنكولن سيبقى فى الذاكرة حتى بعد نسيان تلك المعركة التى حارب فيها مائة وسبعون ألف رجل، وقتل فيها سبعون ألفاً. وإن المعركة ربما تعود إلى الذاكرة بسبب ذلك الخطاب فمن يشك بصحة هذه النبوءة....؟.

تحدث أدوارد ايفريت لمدة ساعتين فى غيتسبرغ، وقد نُسى كل ما قاله منذ زمن بعيد. لكن لنكولن تحدث أقل من دقيقتين، وقد حاول مصوّر أن يأخذ له صورة أثناء إلقائه الخطاب، لكنه انتهى قبل أن تصبح تلك الكاميرا جاهزة لالتقاط صورته.

نقش خطاب لنكولن على قطعة من البرونز، ووضع فى مكتبة أوكسفورد ليبقى مثالاً لما يمكن فعله باللغة الإنكليزية. وهذا نص الخطاب الذى يجب أن يحفظه كل من يدرس فن الخطابة:

«منذ سبع وثمانون سنة، أنشأ آباؤنا وطناً جديداً فى هذه القارة، يُعرف بوطن الحرية والمساواة.

والآن، ننهمك فى حرب أهلية عظيمة، تراهن عمّا إذا كان هذا الوطن سيدوم طويلاً.

لقد تقابلنا فى حلبة عظيمة فى هذه الحرب، وإنتهينا بتكريس جزء من هذه الحلبة كمثوى أخير لأولئك الذين قدموا حياتهم فى سبيل بقاء الوطن. من المناسب جداً أن نفعل هذا. لكننا، إذا فكرنا ملياً، لن نستطيع أن نكرس

أو نقدس هذه الأرض. فالرجال الشجعان، الأموات منهم والأحياء، الذين كافحوا هنا، كرسوها لأغراض نبيلة، هي فوق طاقتنا الهزيلة.

إن العالم لن يذكر أو يتذكر طويلاً ما نقوله هنا، إلا أنه ينسى ما فعلوه. الأمر يعود إلينا، نحن الأحياء نعمل لتكريس أنفسنا فى سبيل العمل الذى لم يُنجز، والذى حاربوا هم من أجله بتفانٍ وإخلاص. لنكرس أنفسنا فى سبيل المهمة العظيمة المتبقية أمامنا، ولنتخذ العبرة من أولئك الموتى العظام، الذين منحوا القضية آخر قطرة من دمهم.

ونحن هنا نجزم بأن أولئك الموتى لم يسقطوا هباءً، وبأن هذا الوطن، برعاية الله، ستتولد فيه الحرية من جديد، وبأن حكومة الشعب المنتخبة من الشعب ومن أجله، لن تزول عن وجه الأرض.

هناك فكرة شائعة، تقول إن لنكولن هو من ألّف العبارة الخالدة التى اختتم بها خطابه. لكن هل ذلك صحيح...؟.

لقد قدم هرندون، -الشريك القانونى للرئيس لنكولن - نسخة من كتاب خطب ثيودور باركر، حيث قرأ الأخير، ووضع خطاً تحت هذه الكلمات التى جاءت فى الكتاب: «إن الديمقراطية هى حكومة ذاتية مباشرة، تحكم كل الشعب، ومن كل الشعب، ومن أجل الشعب». وربما استعار ثيودور هذه العبارة من -- وبستر - الذى قال قبل أربع سنوات، أن جوابه الشهير لـ هاين: «إن حكومة الشعب تؤلف من أجل الشعب، وبواسطة الشعب، وتستجيب لكل الشعب». وربما استعار - وبستر - بدوره هذه العبارة من الرئيس جايمس مونرو الذى عبر عن فكرة متشابهة لها قبل ثلث قرن. لكن ممن استدان مونرو فكرته...؟ قبل خمسمائة سنة من ولادة مونرو، قال - وايكليف- فى مقدمته لترجمة الكتاب المقدس: «إن

هذا الإنجيل هو من أجل حكومة الشعب، من الشعب، ولكل الشعب » .
وقبل أن يحيا وايكليف، وقبل أربعمائة سنة من ميلاد المسيح، تحدث -كلايون- في خطاب له أمام رجال أثينا عن حكم (من الشعب وبواسطة الشعب ومن أجل الشعب) . ومن أى مصدر قديم استوحى -كلايون- فكرته، يبقى أمراً تائهاً فى ضباب، وظلمة العصور القديمة .

كم هي الأشياء الجديدة قليلة . . . ! وكم يدين الخطباء العظماء لقراءتهم وإرتباطهم بالكتب . . . ! الكتب . . . ! هناك يكمن السر . . . ! فمن يرغب فى أن يغنى ويوسع مخزن كلماته؛ ينبغى عليه أن يغسل، ويصقل ذهنه باستمرار فى روافد الأدب . قال جونب برايت : « ما يحزننى حين أكون موجوداً فى مكتبة، هو أن الحياة قصيرة جداً، ولا أمل لى بقراءة الماضى الممدود أمامى » .

ترك برايت المدرسة فى سن الخامسة عشر، وذهب للعمل فى مصنع للقطن، ولم تسنح له التعليم ثانية . ومع ذلك، أصبح أحد أشهر الخطباء فى عصره حيث اشتهر ببلاغته، وجودة لغته الإنكليزية . كان يدرس ويقرأ وينسخ دفاتر الملاحظات، ويحفظ مقاطع طويلة من شعر بايرون وميلتون وشكسبير . كان يقرأ (الفردوس المفقود) للشاعر ميلتون كل سنة؛ من أجل إغناء كلماته .

قرأ تشارلز جايمس فوكس كتابات شكسبير بصوت مرتفع؛ كى يحسِّن أسلوبه . وقد دعا غلادستون مكتبته (معبد السلام)، حيث احتفظ فيها بخمسة عشر ألف كتاب . واعترف بأن ما ساعده، هو قراءة أعمال سانت أوغسطين، بيشوب باتلرا، دانتى، أرسطو، وهوميروس . كانت الإلياذة والأوديسة تطربانه حتى أنه كتب ستة كتب عن شعر وزمن هوميروس .

يقال أن روبرت لويس ستيفنسون من أحب الكتاب فى اللغة

الإنكليزية. كان ستيفنسون كاتباً لدى كاتب. فكيف نشأ لديه هذا الأسلوب الرائع الذى منحه الشهرة..؟ لحسن الحظ، أخبرنا القصة بنفسه.

«عندما أقرأ كتاباً أو مقطعاً يعجبنى، حيث يقول شيئاً، ويترك تأثيراً ملائماً، وحيث هناك قوة جاذبة فى الأسلوب، أجلس فى الحال وأهيئ نفسى لاكتساب هذه الميزة. لم أكن ناجحاً. كنت أعرف ذلك. فحاولت ثانية، وفشلت ثانية. وكنت فاشلاً دائماً.

وأخيراً، ومن خلال فشلى، اكتسبت تدريباً فى الإيقاع والتناغم والتأليف والتجانس.

وهكذا انكببت على قراءة هازليت، ولامب، وردسورث، وسير توماس براون، وديفو وهاوثورن، ومونتاين».

هذه هى الطريقة لتعلم الكتابة، إن أعجبتك أم لا. وإن استفدت منها أم لا، تلك هى الطريقة. إنها الطريقة التى من خلالها تعلّم كيتس، ولن يكون هناك أدب أكثر رقة من أدب كيتس.

إن أسلوبه الذى يصعب تقليده هو النقطة العظيمة التى تتلألأ، وتبقى بعيدة عن متناول الطلاب. دعه يحاول كيفما يريد، فهو متأكد من فشله، لكن هناك قول قديم حقيقى جداً وهو: أن الفشل هو الطريق الأكيد إلى النجاح.

يكفى الآن أسماء وقصصاً. فالسر قد اتضح. إذ كتبه لنكولن إلى شاب يتوق ليصبح محامياً ناجحاً:

«إن السر يكمن فى الحصول على الكتب، وقراءتها ودراستها بانتباه... إن العمل هو الشيء الأساسى».

تم الكتاب

الفهرس

الفصل الثامن

الفصل التاسع

الفصل العاشر

الفصل الحادى عشر

الفصل الثانى عشر





إخراج فنى وكمبيوتر
بانوراما قنديل للفنون
٠٤٠/٢٢٤١٣٢٩ـ ٠١٦٨٣٥٣١٩٩